



SOLARE B2B



EDITORIALE

Un fermento che promette business

Quello che ci colpisce della recente edizione di Intersolar non è tanto il ritorno a una crescita di espositori e visitatori (+7%), un elemento che comunque rappresenta un'inversione di tendenza significativa e da non sottovalutare, anche se a fronte di una riduzione della superficie espositiva. Quello che ci colpisce di più è stato quel fermento messo in moto da nuovi prodotti, nuove partnership, annunci di acquisizioni e joint venture e di tante altre novità per le quali Intersolar è stato un contenitore e un amplificatore come ai tempi del fotovoltaico nel periodo booming. A ben guardare siamo ormai pienamente entrati in quella fase che nei mesi scorsi abbiamo chiamato "Fotovoltaico 3.0" e che oggi comincia davvero a realizzarsi concretamente. Elemento più rappresentativo di questa fase è sicuramente lo storage, un mercato che continua a rivelare una forza intrinseca superiore alle aspettative di tutti. Ultimo arrivato è Fiamm che ha presentato la sua novità per gli impianti di piccola taglia proprio nel corso della fiera tedesca.

A che punto è dunque il mercato del fotovoltaico in Italia e in Europa e in che modo lo possiamo rappresentare? Come abbiamo già avuto modo di sostenere, le dimensioni di questo settore non coincidono più con i dati relativi alle nuove installazioni che oggi costituiscono solo una fetta (anche se la più importante) di un mercato che comprende tanti altri business, dall'O&M al revamping (in fortissimo sviluppo); dagli accumuli al mercato secondario; sino all'ancora piccolo ma molto promettente mercato delle applicazioni legate alla mobilità elettrica che ha numerosi punti di contatto con fotovoltaico ed energie rinnovabili.

Oggi ognuno di questi business è in crescita. A partire dalle nuove installazioni con un sonoro +58% nei primi cinque mesi dell'anno. Nel 2015 le nuove installazioni in Italia avevano generato un volume d'affari di 558 milioni di euro. Anche a fronte di un calo dei prezzi, il ritorno alla crescita dei volumi installati promette di rimettere il segno "più" di fronte a questo dato. Soprattutto se si considera che molte nuove installazioni avranno un valore aggiuntivo relativo proprio allo storage. Il mercato dell'operation & maintenance nel 2015 è stato calcolato in oltre 400 milioni di euro. Con ottime prospettive di incremento per l'anno in corso. Più difficile calcolare il valore del revamping in Italia, ma sappiamo che si tratta di un'area di business in fortissimo sviluppo a causa di quella che potremmo chiamare "obsolescenza anticipata": impianti costruiti per durare 20 anni, mostrano già un inaccettabile degrado delle prestazioni dopo 5 o 6 anni. Questo fattore è anche una delle cause alla base di quel tremendo calo di produzione di energia elettrica che in Italia nei primi cinque mesi dell'anno è arrivato a -13% e di cui parliamo all'interno di questo numero di SolareB2B.

Davide Bartesaghi
 bartesaghi@solareb2b.it



• EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO •

eration



CRESCITA E FIDELIZZAZIONE
 Intervista a Davide Ponzi, solar business manager Italy di LG

MERCATO PAG. 14

DISTRIBUTORI: IL VOLANO DEL MERCATO



Dopo gli anni della selezione, oggi i principali player puntano su un'ampia gamma di prodotti e di servizi ancora più evoluti per rispondere alle molteplici esigenze del settore. A partire dallo storage, che sta muovendo importanti volumi di vendita e che è diventato il principale argomento dei corsi di formazione.

ATTUALITÀ PAG. 20

PERCHÉ CALA LA PRODUZIONE DA FV



Dal mancato monitoraggio dei grandi impianti al disinvestimento sulle manutenzioni, dall'obsolescenza anticipata al distacco forzato fino a fattori meteorologici. Ecco alcuni motivi che cercano di spiegare la contrazione del 13% della produzione da energia solare nei primi cinque mesi dell'anno.

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO PAG. 36

SOLARE TERMICO: È ORA DI CRESCERE

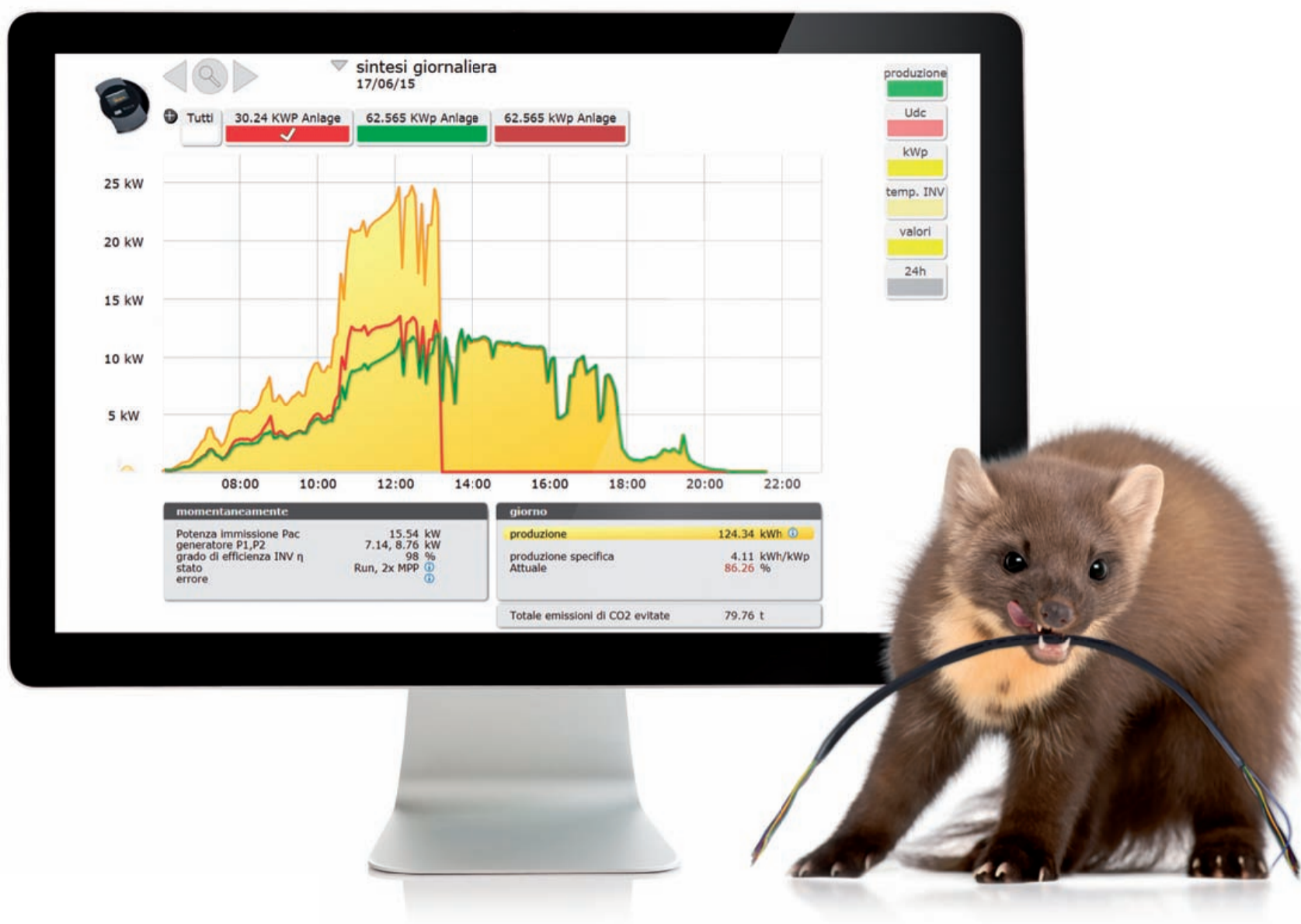


Quali prospettive per un settore che negli anni scorsi ha rallentato vistosamente la sua crescita? Una spinta importante potrebbe arrivare dalla ripresa del settore edile, dalla nuova versione del Conto Termico e dall'innovazione tecnologica. Intanto il costo dei collettori cala del 15% e nascono nuove sinergie con la riqualificazione energetica.

PAG
24 GENNAIO-APRILE:
IL FOTOVOLTAICO
CRESCIE DEL 38%

PAG
26 STORAGE E NON SOLO:
I PROTAGONISTI
DI INTERSOLAR

PAG
34 EFFICIENZA
ENERGETICA:
L'EGE RISPONDE



Cali di resa? Solar-Log™ ne individua la causa!

Messaggi di errore trasmessi in tempo reale consentono analisi e soluzioni immediate. Guasti di inverter, cavi danneggiati o semplici malfunzionamenti, Solar-Log™ ti garantisce la sicurezza perfetta.

I cali di resa sono particolarmente dannosi nei mesi in cui l'irraggiamento solare è elevato. Solar-Log™ effettua il confronto tra inverter e singoli MPP tracker e determina le deviazioni percentuali.

I sistemi Solar-Log™ mettono a disposizione tutti gli strumenti per offrire ai propri clienti più sicurezza con il contratto di manutenzione "full service".

ARIANEXT COMPACT

Massime performance e design ultracompatto



SOMMARIO

PAG 3	ATTUALITÀ E MERCATO	
PAG 10	NEWS	
PAG 12	COVER STORY	Davide Ponzi, solar business manager Italy di LG Crescita e fidelizzazione
PAG 14	MERCATO	Distributori: il volano del mercato
PAG 20	ATTUALITÀ	Perché cala la produzione da FV? Ipotesi e sospetti
PAG 24	ATTUALITÀ	Gennaio-maggio 2016: in Italia nuovi impianti FV a +58%
PAG 25	ATTUALITÀ	Energy management: quale il futuro in Italia?
PAG 26	REPORTAGE	Intersolar torna a crescere sulla spinta dello storage
PAG 30	AZIENDE	Solar Eclipse: l'accumulo che parla italiano
PAG 31	AZIENDE	Elmec Solar entra nel mercato dello storage
PAG 32	CASE HISTORY	Security Trust mette in sicurezza 8 MW nel Lazio
PAG 33	CASE HISTORY	Maranello: un impianto FV da Formula 1
PAG 34	EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO	L'EGE Risponde - n°6 - 2016 Solare termico: una spinta da nuova edilizia e Conto Termico News
PAG 42	DATI	

SOLARE B2B

Direttore responsabile
Davide Bartesaghi - bartesaghi@solareb2b.it

Responsabile Commerciale:
Marco Arosio - arosio@solareb2b.it

Hanno collaborato:
Evelina Cattaneo, Cesare Gaminella, Raffaele Castagna, Michele Lopriore, Erica Bianconi, Marta Maggioni, Sonia Santoro,

Editore: Editoriale Farlastrada srl
Stampa: Ingraph - Seregno (Mi)

Redazione:
Via Don Milani 1 - 20833 Giussano (MB)
Tel: 0362/332160 - Fax 0362/282532
info@solareb2b.it - www.solarebusiness.it

Impaginazione grafica:
Ivan Iannacci

Solare B2B: periodico mensile
Anno VII - n. 7/8 - luglio/agosto 2016
Registrazione al Tribunale di Milano n. 195 del 2 aprile 2010. Poste Italiane SpA Spediz. in Abb. Postale D.L. 353/2003 (Conv. in Legge 27/02/2004 n°46) Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano
- L'editore garantisce la massima riservatezza dei dati personali in suo possesso. Tali dati saranno utilizzati per la gestione degli abbonamenti e per l'invio di informazioni commerciali.
In base all'Art. 13 della Legge numero 196/2003, i dati potranno essere rettificati o cancellati in qualsiasi momento scrivendo a:
Editoriale Farlastrada srl.

Responsabile dati: Marco Arosio
Via Don Milani, 1 - 20833 Giussano (MI)

Questo numero è stato chiuso in redazione il 30 giugno 2016



PERSONE & PERCORSI

Ad Alfredo Amadei la presidenza di Immergas



La presidenza del gruppo Immergas di Brescello (RE) è stata affidata ad Alfredo Amadei, ex vice presidente e figlio del fondatore Romano Amadei, che ha mantenuto la carica sin dal 1964, anno della nascita dell'azienda. Alfredo Amadei, 48 anni, è entrato in Immergas nel 1989 e ha seguito direttamente tutte le aree funzionali commerciali e operative dell'azienda, che oggi è una multinazionale a capitale italiano, e la fase di internazionalizzazione che ha portato il gruppo Immerfin, che controlla Immergas, a presidiare il mercato mondiale con 10 filiali e 3 stabilimenti (Brescello, Poprad in Slovacchia e Quazvin in Iran).

Joachim Janssen è il nuovo Ceo di Viessmann

Viessmann Werke GmbH & Co. KG ha annunciato che a dal 1° giugno il ruolo di chief executive officer (ceo) è passato a Joachim Janssen, che dal 2007 fa parte del consiglio di amministrazione e da un anno ricopre la funzione di chief digital officer e di vice di Martin Viessmann.

Martin Viessmann, dopo 37 anni di attività nell'azienda di proprietà della famiglia, lascerà così il ruolo di ceo per ricoprire quello di presidente del consiglio di amministrazione e dedicarsi sempre più alle questioni strategiche.



LA POMPA DI CALORE PIÙ COMPATTA NEL MERCATO

- > La soluzione rinnovabile perfetta per le nuove installazioni
- > Riscaldamento, raffrescamento e acqua calda sanitaria
- > Massima semplicità installativa, solo connessioni idrauliche
- > Gestione integrata di una o due zone



*Classi riferite ai modelli 4 e 6 kW.

CON NORMATIVE VIGENTI

Marchiol rafforza la presenza in Lombardia con un nuovo PV Account Manager

Marino Pirrello è il nuovo PV account manager di Marchiol per la Lombardia. Pirrello proviene da SMA dove ha lavorato per sei anni come sales account. «La Lombardia è la regione più interessante in Italia, su cui abbiamo voluto investire con una persona del settore» ha spiegato Enrico Marin, responsabile fotovoltaico ed energie rinnovabili di Marchiol. «Ci aspettiamo un mercato molto ricettivo, grazie anche al bando sui sistemi di accumulo che recentemente ha catalizzato l'attenzione degli operatori del settore».



Sonnen: Fabio Ottavi nuovo responsabile per il centro e sud Italia



Fabio Ottavi è il nuovo Area Manager per il centro e sud Italia di Sonnen. Impegnato dal 2007 nel mercato delle rinnovabili, e in particolare nel fotovoltaico, da gennaio 2010 al 2015 Ottavi si è occupato della vendita e della distribuzione sul territorio italiano dei moduli fotovoltaici Yingli Solar nel ruolo di responsabile Vendite e Logistica. Ottavi è stato inserito nel team guidato dal country manager Vincenzo Ferreri per sviluppare e consolidare la presenza di Sonnen nel territorio di riferimento.

Entro il 2025 i costi del fotovoltaico a livello globale a -57%

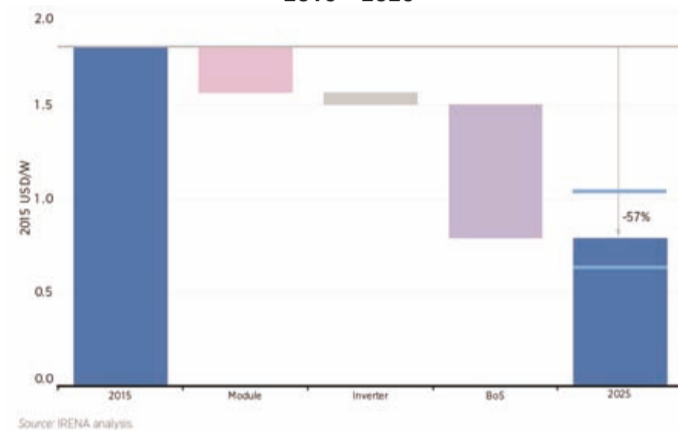
SECONDO QUANTO EMERGE DA UNO STUDIO DI IRENA, IL VALORE DOLLARO/KW POTREBBE PASSARE DA 1.810 A 790 ENTRO I PROSSIMI DIECI ANNI

Entro il 2025 a livello globale è previsto un ulteriore e significativo calo dei costi del fotovoltaico. Il valore dollaro/kW potrebbe infatti diminuire del 57% rispetto al dato del 2015, passando da 1.810 a 790. È quanto emerge dal report "The power to change" pubblicato da Irena, secondo cui in presenza di quadri normativi e politici virtuosi i costi medi di generazione elettrica da solare

potranno calare del 59% entro il 2025. Nel 2015 il costo medio globale dell'elettricità da fotovoltaico era di 0,13 centesimi di dollaro per kWh, valore che potrebbe toccare 0,06 centesimi di dollaro nei prossimi dieci anni.

Lo studio, che analizza anche l'andamento dei costi dell'eolico, ha posto in evidenza come dal 2009 i prezzi dei moduli siano già diminuiti dell'80% e come questo andamento continuerà nei prossimi anni grazie a una continua evoluzione tecnologica.

ANDAMENTO COSTI DEL FOTOVOLTAICO PER COMPONENTE 2015 - 2025



**SPAZIO INTERATTIVO
SCARICA IL REPORT**

"The power to change"



ENERGIA SOLARE
SOTTO UNA
NUOVA LUCE
FINO A 320 WATT.



I nuovi moduli G4 LG NeON™ 2 e LG NeON™ 2 Black con tecnologia Cello aggiungono ancora più potenza sul vostro tetto. Hanno la qualità inconfondibile di LG Electronics e resistono sino ad una pressione di 6000 Pascal. Per questi motivi anche nel 2015, per la seconda volta consecutiva, LG ha ottenuto il riconoscimento „TOP BRAND PV“ da parte degli installatori, sinonimo di affidabilità ed eccellenza. Su entrambi i modelli LG offre una garanzia di 12 anni sul prodotto e migliora ulteriormente le garanzie sulle prestazioni lineari.

www.lg-solar.com/it

Innovation for a Better Life.

LG NeON™ 2Black

LG NeON™ 2

 **LG**
Life's Good

Inverter: nel 2020 un mercato da 90 GW (+11%)

LA VENDITA DI CONVERTITORI DI POTENZA A LIVELLO GLOBALE POTREBBE REGISTRARE UN VALORE DI OLTRE 7 MILIARDI DI DOLLARI



Entro il 2020 la vendita di inverter a livello globale potrebbe crescere dell'11% rispetto ai valori stimati per il 2016. È quanto emerge dall'analisi di GTM Research, secondo cui tra quattro anni potrebbero essere forniti in tutto il mondo convertitori di potenza per 90 GW, per un valore di oltre 7 miliardi di dollari. Lo studio di GTM Research analizza inoltre i numeri del mercato globale di inverter relativi al 2015. Dei 59,7 GW venduti lo scorso anno, il 66% fa riferimento alla regione Asia-Pacifico, con Cina e Giappone in testa. Con il calo imminente del mercato giapponese, però,

nei prossimi anni il baricentro potrebbe spostarsi in altre regioni, come ad esempio America Latina, India, Medio Oriente e Africa. Entro il 2020, GTM Research prevede infatti che alla regione Asia-Pacifico potrebbe andare meno della metà degli inverter venduti nel mondo.

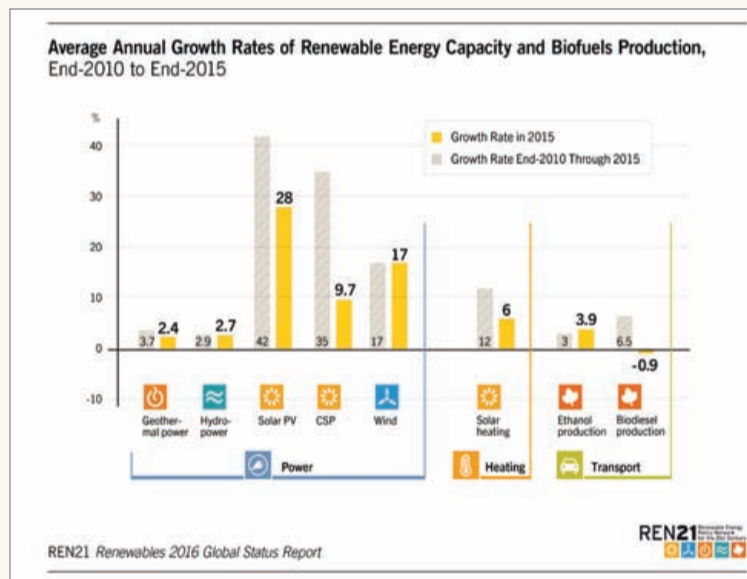
Il rapporto evidenzia inoltre come è cambiata e cambierà la domanda degli inverter prendendo in considerazione la tecnologia. Nel 2015, gli inverter centralizzati hanno coperto il 57% di tutte le spedizioni, ma entro il 2020 il valore potrebbe scendere al 43% per lo sviluppo di inverter trifase e di microinverter.

Nel 2015 nuovi 147 GW di impianti da FER a livello globale

SONO IN CRESCITA ANCHE GLI INVESTIMENTI, CON 286 MILIARDI DI DOLLARI DELLO SCORSO ANNO CONTRO I 273 MILIARDI DEL 2014

Il 2015 è stato un anno record per le rinnovabili, con 147 GW di nuove installazioni, delle quali 50 GW riguardano il solare fotovoltaico. La tecnologia, cresciuta del 25% rispetto al 2014, portando l'installato globale a 227 GW, ha avuto il suo massimo sviluppo in Cina, Giappone e Stati Uniti. I Paesi con un parco fotovoltaico sufficiente a rispondere all'1% della loro domanda di energia elettrica hanno raggiunto quota 22, mentre diversi Paesi hanno abbondantemente superato questo traguardo, come ad esempio l'Italia con il 7,8%, la Grecia con il 6,5% e la Germania con il 6,4%. I dati sono contenuti nel "Renewables 2016 Global Status Report" di REN 21, il network di istituzioni, associazioni, centri di ricerca e aziende impegnati nel sostegno delle rinnovabili.

Nel 2015 sono aumentati in modo esponen-



ziale anche gli investimenti, raggiungendo 286 miliardi di dollari a livello globale, contro i 273 miliardi dell'anno precedente.

Tra i motivi scatenanti di questo sviluppo in primo luogo vi è la raggiunta competitività tra il costo dell'energia prodotta con gli impianti che sfruttano le rinnovabili e quella prodotta con le fonti fossili, in diversi mercati del globo. Le fonti pulite sono inoltre in prima linea per l'elettrificazione nelle aree del Pianeta che non sono ancora connesse alla rete.

Fondamentale è anche il supporto crescente dei Governi: erano 173 i Paesi che agli inizi del 2016 dichiaravano di avere obiettivi energetici rinnovabili in atto e 146 quelli che avevano già attuato politiche di sostegno. Infine, tra i fattori che hanno influito sulla crescita record, vi sono anche un più facile accesso ai finanziamenti, la preoccupazione per la sicurezza energetica e la sostenibilità ambiente e la crescente domanda di servizi energetici moderni nelle economie in via di sviluppo.

**SPAZIO INTERATTIVO
SCARICA IL REPORT**

"Renewable 2016 Global Status Report"



NUOVO IN ITALIA

Pannelli fotovoltaici
AEG Industrial Solar
con tecnologia di
monitoraggio IMM



AEG INDUSTRIAL QUALITÀ
SOLAR FATTA
PER DURARE

Da 130 anni il marchio AEG è sinonimo di Efficienza, Affidabilità e Qualità senza compromessi.

Frutto dell'attenta selezione dei componenti e di rigorosi processi di produzione, i moduli fotovoltaici AEG conferiscono agli impianti solari di qualunque dimensione stabilità e prestazioni ottimali destinate a durare nel tempo.

Grazie all'innovativa tecnologia di monitoraggio a livello di singolo modulo IMM (Individual Module Monitoring), avanzate soluzioni di computazione forniscono diagnosi da remoto e pieno controllo sulle prestazioni dell'impianto, consentendo un risparmio fino al 50% in O&M ed un aumento della produzione di energia a partire dal 3%.

www.aeg-industrialsolar.de

Distributore in Italia prodotti AEG Industrial Solar:

AZETA s.r.l.
Via Giovanni Paolo II, 66
36022 Cassola (VI)
Mail: mb@aeg-industrialsolar.de
Tel: 345-5329294

AEG
perfekt in form und funktion



sonnenBatterie
L'energia autoconsumata è più conveniente!

Energia pulita e alla portata di tutti!

sonnenBatterie, la più avanzata tecnologia di accumulo a batterie con 10.000 cicli di ricarica garantiti.*

Sei un installatore? Vuoi diventare installatore certificato e conoscere meglio il nostro prodotto per proporlo ai tuoi clienti? Lascia i tuoi dati sull'apposito form sul nostro sito web www.sonnenbatterie.it, verrai informato sui prossimi training in programma.

- Sistema di accumulo completo lato AC certificato CEI 021 monofase o trifase da abbinare ad impianti FV/ eolici sia nuovi che esistenti
- Capacità di accumulo espandibile da 2 kWh fino a 16 kWh (a blocchi di 2 kWh)
- Monitoraggio impianto in tempo reale tramite portale-web o App e controllo intelligente elettrodomestici
- Abbinato ad impianti FV/eolici permette una riduzione della bolletta elettrica fino al 90%
- Batterie agli ioni di litio certificate per l'installazione in ambito domestico
- Oltre 10.000 clienti soddisfatti

Chiamaci subito per maggiori informazioni:
800 / 502 640

* Garanzia su tutti i componenti. Le condizioni attuali della nostra garanzia sono visibili sulla pagina web www.sonnenbatterie.it/garanzia

Dall'Antitrust multa di 14 milioni di euro a Enel, Eni e altri big dell'energia

TRA LE MOTIVAZIONI VI SONO PRATICHE COMMERCIALI AGGRESSIVE, RIPETUTE RICHIESTE DI PAGAMENTO PER BOLLETTE NON CORRISPONDENTI AI CONSUMI EFFETTIVI E OSTACOLI ALLA RESTITUZIONE DEI RIMBORSI

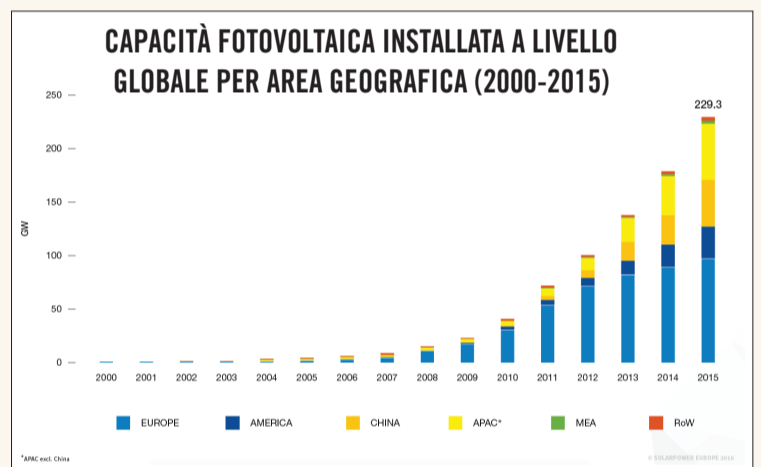
Cinque tra le principali imprese che si occupano della fornitura di luce e gas sono state multate per pratica commerciale aggressiva, ripetute richieste di pagamento per bollette non corrispondenti ai consumi effettivi, nonché per gli ostacoli frapposti alla restituzione dei rimborsi. È quanto comunicato dall'Autorità garante della concorrenza e del Mercato (Agcm), o Antitrust, che ha concluso quattro procedimenti – avviati a luglio 2015 sulla base di numerose segnalazioni di singoli consumatori e diverse associazioni di consumatori – nei confronti di Acea, Edison, Eni, Enel Energia ed Enel Servizio Elettrico. L'ammontare complessivo delle sanzioni è pari a 14 milioni e 530 mila euro. Nel corso del procedimento, l'Autorità per l'energia

elettrica, il gas e il sistema idrico (Aeegsi) ha reso un articolato parere che ha permesso all'Antitrust di accertare distinte pratiche aggressive. Nelle attività ispettive, l'Agcm si è avvalsa anche della collaborazione del nucleo speciale Antitrust della Guardia di Finanza. A conclusione della sua istruttoria, l'Antitrust ha accertato che le cinque società hanno trattato in modo inadeguato le istanze e le comunicazioni di clienti finali che lamentavano la fatturazione di consumi di elettricità o di gas naturale diversi da quelli effettivi. Nel dettaglio, la sanzione di Acea ammonta a 3.600.000 euro, quella di Edison 1.725.000 euro, Eni 3.600.000 euro, Enel Energia 2.985.000 euro ed infine Enel Servizio Elettrico 2.620.000 euro.

SolarPower Europe: a fine 2015 il fotovoltaico raggiunge 229 GW a livello globale

LO SCORSO ANNO SONO STATI INSTALLATI 50 GW, CON UN INCREMENTO DEL 25% RISPETTO AL 2014. E PER LA PRIMA VOLTA DAL 2011, L'EUROPA È TORNATA A CRESCERE CON 8,2 GW DI NUOVI IMPIANTI (+15%)

La potenza fotovoltaica cumulata a fine 2015 a livello globale era pari a 229 GW, dei quali oltre 50 GW installati nel corso dell'anno e con un incremento del 25% rispetto al 2014. I dati sono contenuti nel "Global Market Outlook For Solar Power 2016-2020", pubblicato da SolarPower Europe, che evidenzia un vero e proprio boom del solare in diverse aree del Pianeta. Per la prima volta dal 2011 si è assistito a un aumento delle installazioni anche in Europa dove, con una potenza cumulata di 8,2 GW, la crescita è stata pari al 15% rispetto al 2014. Il Vecchio Continente è diventato la prima regione al mondo a superare la soglia dei 100 GW di installato. Lo sviluppo è stato guidato in particolar modo da Cina, Stati Uniti e Giappone, tra i quali i due Paesi asiatici sono stati responsabili del 50% della nuova capacità fotovoltaica.



SCARICA IL REPORT

"Global Market Outlook For Solar Power 2016-2020"



Piccoli impianti: Anie Rinnovabili chiede al Mise di liquidare il Conto Energia

SECONDO QUANTO RIPORTATO DALL'ASSOCIAZIONE, "RISOLVERE VOLONTARIAMENTE LA CONVENZIONE CON IL GSE È UN VANTAGGIO, SIA PER LE FAMIGLIE CHE PER IL SISTEMA"

Circa 180 mila famiglie italiane sono proprietarie di piccoli e piccolissimi impianti di potenza compresa entro i 3 kW, che rappresentano il 35% circa del totale fotovoltaico installato ed il 3% del monte incentivi. La gestione di un piccolo impianto costa al Gestore dei Servizi Energetici (GSE) come quella di un sistema fotovoltaico di grande taglia. Questi i presupposti alla base della richiesta formulata da Anie Rinnovabili al ministero dello Sviluppo Economico (Mise): "Liquidate il Conto Energia fotovoltaico alle famiglie". Come spiega l'associazione: "Risolvere volontariamente la convenzione con il GSE è un vantaggio, sia per le famiglie che per il sistema. Le famiglie, avendo a disposizione subito risorse economiche e nes-

sun vincolo con il GSE, possono dare il via a nuovi investimenti sugli impianti esistenti attraverso il revamping degli stessi o addirittura il repowering nel caso la famiglia volesse dotarsi di sistemi efficienti quali ad esempio le pompe di calore; inoltre attraverso l'installazione di sistemi di accumulo potrebbero incrementare l'autoconsumo in loco e liberare risorse di rete in termini di potenza; in altre parole sarebbe possibile migliorare e incrementare la produzione di energia elettrica da fonte rinnovabile ed impiegare quest'ultima in modo più efficiente e sostenibile per l'ambiente". Infine, conclude Anie Rinnovabili, "liberare i piccoli impianti significa ridurre i costi gestionali che gravano sulla bolletta energetica del sistema".

Nel IQ 2016 JinkoSolar primo produttore di moduli nel mondo

CON 1,6 GW DI PANNELLI VENDUTI E UN INCREMENTO DEL 102,7% RISPETTO ALLO STESSO PERIODO DEL 2015, L'AZIENDA SALE IN PRIMA POSIZIONE SUPERANDO TRINA SOLAR (1,4 GW)

Nel primo trimestre del 2016, JinkoSolar ha venduto 1,6 GW di moduli fotovoltaici a livello globale, con un incremento del 102,7% rispetto ai 789 MW del primo trimestre del 2015. Grazie a questo risultato, JinkoSolar si è posizionata al primo posto tra i produttori di moduli fotovoltaici, superando Trina Solar, che nello stesso periodo avrebbe venduto 1,4 GW.

Sono in crescita anche i ricavi, che con 5,47 miliardi di renminbi (847,8 milioni di dollari) segnano un incremento del 98,8% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. Il risultato operativo del primo trimestre del 2016 è stato di 573,7 milioni di renminbi (89 milioni di dollari), più del doppio rispetto ai 230 milioni di renminbi del primo trimestre del 2015.

L'azienda ha inoltre chiuso il primo trimestre con utili per oltre 361 milioni di renminbi (55 milioni di dollari), e una crescita del 288% rispetto ai circa 93 milioni di renminbi (14 milioni di dollari) del primo trimestre del 2015. Il margine lordo, infine, si è attestato attorno al 21,3% nel primo trimestre del 2015 (20,3%). «Abbiamo



iniziato l'anno con risultati in forte crescita, che ci posizionano al primo posto della classifica dei produttori di moduli in tutto il mondo», ha dichiarato Kangping Chen, Ceo di JinkoSolar. «La Cina rimane il nostro più grande mercato. È cresciuta anche la nostra quota di mercato negli Stati Uniti così come la nostra presenza in Cile, Thailandia e India».

Per il secondo trimestre del 2016, JinkoSolar stima vendite tra 1,6 e 1,7 GW, mentre per l'intero anno sono previste vendite tra 6 e 6,5 GW in tutto il mondo.

La divisione fotovoltaica di Bonfiglioli passa a Ingeteam

L'AZIENDA AGGIUNGE AI SUOI 5 GW DI POTENZA FORNITI A LIVELLO MONDIALE UN'ULTERIORE QUOTA DI MERCATO DI 3 GW

Ingeteam ha siglato un accordo per l'acquisizione della divisione fotovoltaica di Bonfiglioli, che comprende anche l'integrazione dei servizi di O&M forniti ai clienti dell'azienda italiana. Ingeteam, presente da più di 16 anni nel settore fotovoltaico, aggiunge così ai suoi 5 GW di potenza fornita a livello mondiale un'ulteriore quota di mercato di 3 GW realizzata da Bonfiglioli in diversi Paesi, oltre ad una piattaforma utile per nuove installazioni fotovoltaiche. L'operazione consentirà quindi a Ingeteam di ampliare il suo posizionamento internazionale nel settore, specialmente negli Stati Uniti e in India, aumentando sia le vendite di prodotto sia le attività legate ai servizi e raggiungendo 9,5 GW di potenza cumulata nelle energie rinnovabili a livello globale. «Ingeteam è fortemente impegnata ad aumentare la propria presenza nel settore delle rinnovabili a livello globale, e il team direttivo continua a cercare ulteriori opportunità per accelerarne la crescita», ha dichiarato Javier Coloma, amministratore delegato di Ingeteam Power Technology. Tiziano Pacetti, Ceo corporativo di Bonfiglioli, ha aggiunto: «Uscire dal business solare è parte del nostro piano strategico per concentrarci nel nostro core business e abbiamo visto che Ingeteam è il partner adeguato per portarlo al livello successivo».

L'ACCUMULO SECONDO REVERBERI Attiva ciò che ti serve quando vuoi



Acquistare solo l'inverter o anche l'accumulo? Meglio batterie al piombo o al litio? Quelle al litio scenderanno di prezzo? Risparmiare oggi e investire per il futuro? Per tutte le domande dei tuoi clienti, la risposta è Edi Energy: il sistema fotovoltaico di accumulo configurabile, che ti permette di scegliere in tutta serenità. In qualsiasi momento puoi decidere di incorporare altre funzioni, aggiungere l'unità di accumulo o batterie, in base all'evoluzione del mercato e delle esigenze dei tuoi clienti. Tutto senza sostituire l'hardware e senza costi imprevisti, sempre al top delle performance.

EDI ENERGY: L'ACCUMULO CHE CAMBIA INSIEME A TE.



That's smart!



JinKO Smart

Cerchiamo soluzioni intelligenti



Installazioni più sicure

I collegamenti dei moduli consentono l'arresto immediato, mentre la funzione di monitoraggio fornisce dati in tempo reale per una maggiore sicurezza.

Migliore utilizzo dello spazio sul tetto

L' impianto può essere collegato con stringhe irregolari o inclinazioni diverse e orientamenti multipli.

Compatibilità inverter

Design completamente integrato che permette l' utilizzo con qualsiasi inverter.

Riduzione dei costi di O&M

La funzione di monitoraggio del modulo consente la gestione e la manutenzione da eseguire in modo più efficiente, concentrandosi sui dati in tempo reale.

Incremento della produzione di energia

Eliminazione di fenomeni di mismatching grazie alla funzione MPPT del modulo.

Risparmi in termini di costi BOS

Il sistema permette stringhe più lunghe riducendo i costi BOS e migliorando l'efficienza.



Tigo energy

solar edge

JinKO Solar
Building Your Trust in Solar

www.jinkosolar.com / www.jinko-smart.com

Parte da Intersolar il rilancio dei moduli italiani Trienergia

DA GENNAIO L'AZIENDA AVVIERÀ A BONDENO DI GONZAGA (MN) LA FABBRICAZIONE DI PANNELLI CON TECNOLOGIA BACK-CONTACT GRAZIE A LINEE PRODUTTIVE CON UNA CAPACITÀ STIMATA DI 50 MW ALL'ANNO

Trienergia, lo storico marchio del design italiano in fatto di moduli, ha partecipato all'edizione 2016 di Intersolar presentandosi come il primo produttore di moduli fotovoltaici italiani con tecnologia Back-Contact. Dal prossimo gennaio infatti Trienergia avvierà in Italia, a Bondeno di Gonzaga in provincia di Mantova, la fabbricazione di moduli con tecnologia Back-Contact grazie a linee produttive che avranno una capacità stimata di 50 MW all'anno. «Il mercato del fotovoltaico italiano oggi è pronto per affrontare la sfida» spiega Giulio Arletti, Ceo di Trienergia «ci sono i giusti presupposti per essere competitivi e per offrire qualcosa di più. Non stiamo parlando solo della qualità indiscussa del vero Made in Italy, ma anche della soddisfazione delle richieste del mercato: troppo spesso i fornitori di moduli non sono del tutto affidabili e in questi ultimi anni ci siamo trovati di fronte a ritardi anche di diversi mesi nelle consegne pattuite. Un produttore solido, affidabile, che sfrutta le tecno-



logie più innovative è proprio quello che serve oggi».

La tecnologia Back-Contact risulta particolarmente performante e con costi competitivi. La cella viene incollata al modulo, senza subire lo stress causato dal calore della saldatura e sarà quindi naturalmente più performante e avrà una maggior durata. Inoltre a parità di potenza, risulta più economica rispetto ad altre soluzioni con tecnologie tradizionali dato che si possono ottenere pannelli più efficienti con costi inferiori.

La gamma che Trienergia proporrà dal prossimo anno comprenderà i moduli triangolari monocristallini total black, ideali per coperture a tetto con particolari necessità estetiche, e i più tradizionali moduli a 60 celle, policristallini-white e i monoPerc-total black.

Riparte la distribuzione degli inverter fotovoltaici SolarMax in Italia

LA GAMMA, PRODOTTA IN BAVIERA, COMPRENDE I DISPOSITIVI DELLA SERIE P PER IL RESIDENZIALE E LE SERIE MT E HT PER INSTALLAZIONI DI TAGLIE MAGGIORI



La società Hqsol srl, partner esclusivo per l'assistenza e la vendita degli inverter SolarMax per il Sud Europa, ha ripreso l'attività di vendita degli inverter fotovoltaici del marchio sul mercato italiano. Torna così in distribuzione la gamma per il fotovoltaico SolarMax, prodotta nel nuovo stabilimento tedesco di Burgau, in Baviera, e garantiti per cinque anni.

L'offerta comprende gli inverter per il residenziale Serie P, disponibili nelle taglie da 2.000 a 5.000W di potenza di uscita continuativa che, grazie all'efficienza del 98% ottenuta impiegando la tecnologia brevettata Heric, al sovradimensionamento dei dissipatori e al grado di protezione IP65, non hanno bisogno di ventilatori esterni e possono essere collocati sia all'interno sia all'esterno dell'abitazione. Que-

sti inverter si collegano direttamente alla rete locale di casa e, registrandosi al portale gratuito MaxView, è possibile memorizzare i dati di produzione e monitorare la resa energetica dell'impianto.

Per gli impianti fotovoltaici più grandi sono disponibili gli inverter Serie MT nelle taglie da 8 a 15 kW con 2 e 3 canali MPPT, e la Serie HT è composta da inverter nelle taglie da 30 e 32 kW, caratterizzati dall'uso di quattro inseguitori MPPT che permettono flessibilità e semplificazione nella progettazione dell'impianto, nonché una resa energetica superiore grazie al frazionamento del campo fotovoltaico in sottocampi controllati individualmente. Tutti gli inverter SolarMax sono certificati secondo le ultime norme CEI 0-21 e CEI 0-16 edizione 2014.

VP Solar: la rete di installatori Smart Partner compie 3 anni di attività

GLI OPERATORI ADERENTI SONO 300. NUMEROSE LE CANDIDATURE IN CORSO DI VALUTAZIONE



La rete di installatori Smart Partner di VP Solar compie 3 anni di attività. "Il network, nato sulla base delle esigenze manifestate da molti installatori professionali di avere un'aggregazione autorevole e con visibilità nazionale per formulare proposte di qualità nell'ambito dei sistemi energetici", si legge in una nota dell'azienda, "è cresciuto in dimensioni ed autorevolezza, ed ha consolidato risultati di rilievo, diventando il punto di riferimento nel mercato nell'ambito della proposta, installazione e manutenzione di sistemi energetici tra cui solare fotovoltaico, termico, termodinamico, aerovoltaico, storage, pompe di calore per riscaldamento, condizionamento ed acqua calda sanitaria". Gli installatori attualmente aderenti alla rete sono circa 300, ma sono numerose le candidature in corso di valutazione. Nei tre anni

di attività gli installatori Smart Partner hanno potuto partecipare a decine di corsi tecnici e commerciali gratuiti per un orientamento proficuo alle nuove tecnologie e ai nuovi scenari di mercato. La rete ha inoltre ricevuto gratuitamente circa 5.000 leads, che hanno consentito loro di realizzare impianti con costi minimi per la gestione commerciale.

La Rete Smart Partner è presentata ed accessibile via web tramite il sito www.smartpartner.it con approccio B2B, dove il potenziale cliente finale può richiedere informazioni e sopralluoghi gratuiti. A disposizione degli aderenti alla Rete ci sono servizi di co-marketing per attività social, con occasioni per presenziare anche come espositori ad eventi di valenza nazionale. Per maggiori informazioni: www.smartpartner.it

Nuovi spazi espositivi per la fiera Energy Storage Europe

LA KERMESSE, CHE SI TERRÀ A DÜSSELDORF DAL 14 AL 16 MARZO 2017, POTREBBE CRESCERE DEL 25% IN TERMINI DI PRESENZE RISPETTO AL 2016



L'edizione 2017 della fiera Energy Storage Europe, evento internazionale di riferimento per il settore dei sistemi di accumulo energetico, che si svolgerà dal 14 al 16 marzo 2017, potrà contare su uno spazio espositivo più grande, messo a disposizione dalla fiera di Düsseldorf per far fronte all'aumento delle richieste di partecipazione.

Gli organizzatori hanno infatti comunicato di voler rispondere in modo adeguato al crescente interesse nei confronti della fiera. Energy Storage Europe 2016 (Düsseldorf, 15-17 marzo), ha infatti registrato un incremento del 50% degli espositori rispetto al 2015, per un totale di 140 aziende. Anche i visitatori nel 2016 sono aumentati, raggiungendo le 3.000 presenze provenienti da 54 Paesi (+ 60% rispetto al 2015) e, per il 2017, si prevede un'ulteriore crescita di oltre il 25%. Energy Storage Europe prosegue anche la stretta collaborazione con International Renewable Energy Storage Conference (Ires), e con la Energy Storage Conference (ESE).



AZZURRO

ZCS

Colora di azzurro la tua casa e diventa Green

Inverter **ZCS Azzurro**: la soluzione ideale per impianti fotovoltaici!

Per applicazioni di tipo residenziale, commerciale, industriale e per l'accumulo e l'ottimizzazione dell'autoconsumo.

EFFICIENTE
FLESSIBILE
ROBUSTO
FACILE DA INSTALLARE
IDEALE PER IL RETROFIT



ZUCCHETTI
CENTRO SISTEMI
LE SOLUZIONI CHE CREANO SUCCESSO
ZCS
INNOVATIVE SOLUTIONS

Un mondo di soluzioni innovative

www.zcscompany.com

Leader nella manutenzione di impianti fotovoltaici, con oltre 400 MWp in gestione.

Monitoraggio 7 giorni su 7 Manutenzione Preventiva
 Manutenzione Correttiva Gestione delle Garanzie
 All Risk Inverter Assicurazione
 Videosorveglianza e Vigilanza Asset Management e...

il nostro servizio PREMIUM

Scopri i nostri servizi



SAPPIAMO
 COME PRENDERCI CURA
 DEL TUO IMPIANTO



www.enerray.it
 manutenzione@enerray.com

Il gruppo BayWa r.e. acquisisce Kenergia Sviluppo

LA SOCIETÀ POTRÀ CONTARE SU UN PORTAFOGLIO DI OLTRE 500 MW DI IMPIANTI SOLARI ED EOLICI IN GESTIONE

Kenergia Sviluppo è entrata a far parte del gruppo tedesco BayWa r.e., che ha acquisito il 100% delle azioni dell'azienda con sede a Roma.

L'operazione prevede che le attività offerte da Kenergia Sviluppo ad un totale di 270 MW di impianti fotovoltaici, vengano aggregate a quelle gestite dalle società italiane del gruppo BayWa r.e.

Il gruppo potrà così contare su un portafoglio di oltre 500 MW di impianti solari ed eolici in gestione, con servizi di O&M, monitoraggio e asset management.

Grazie a questa integrazione, Kenergia Sviluppo potrà beneficiare di una rete operativa più ampia, oltre all'accesso ad una serie di servizi nazionali ed internazionali che consentiranno di ampliare ed efficientare l'offerta ai propri clienti. «Il fatto che il gruppo BayWa abbia scelto Kenergia Sviluppo per dar vita al leader di mercato nei servizi al fotovoltaico in Italia ci riempie di orgoglio e ci conferma che la strada intrapresa finora era quella giusta», ha dichiarato Paolo V. Chiantore, amministratore delegato di Kenergia Sviluppo. Lorenzo Palombi, managing director di BayWa r.e. Italia, ha aggiunto: «L'acquisizione di Kenergia Sviluppo rappresenta una tappa fondamentale nel processo di consolidamento della nostra leadership in Italia».

Mitsubishi e Fronius per la promozione di pompe di calore e FV

L'ACCORDO PREVEDE LA FORMAZIONE TECNICA PER INSTALLATORI, PROGETTISTI E GROSSISTI FOCALIZZATA SULLE DUE TECNOLOGIE

Mitsubishi Electric Climatizzazione e Fronius hanno stretto un accordo per la formazione professionale di installatori elettrici, progettisti e grossisti focalizzata su sistemi a pompa di calore e su impianti fotovoltaici di ultima generazione.

Le due aziende organizzeranno incontri sul territorio con l'obiettivo di offrire le competenze tecniche e promuovere una soluzione abitativa ecologica ed economica, che combini la nuova generazione di inverter fotovoltaici SnapInverter di Fronius e la pompa di calore idronica Ecodan di Mitsubishi Electric, beneficiando della sinergia tra le due soluzioni impiantistiche. «Siamo orgogliosi dell'accordo stretto con Fronius. Grazie a questa collaborazione Mitsubishi Electric Climatizzazione rafforza la propria mission volta a garantire una migliore qualità della vita attraverso una migliore qualità dell'aria nel rispetto dell'ambiente», ha commentato Walter Rebosio, Technical Services & After Sales department manager Mitsubishi Electric.

Alberto Pinori, direttore generale di Fronius Italia ha aggiunto: «Fronius e Mitsubishi Electric ritengono di dover dare a grossisti, installatori e progettisti delle soluzioni innovative che possano creare opportunità di vendita, creando per la filiera un reale valore aggiunto, oltre al rispetto per l'ambiente e una minore emissione di CO2».

NEWS

Ad Enerray la manutenzione dei 12,25 MW sull'interporto di Padova



Enerray gestirà, per conto di Interporto Solare Srl, la manutenzione completa del tetto fotovoltaico dell'interporto di Padova. L'installazione, con una potenza di 12,25 MW e una stima di produzione annua di circa 12.500 MWh, è tra le più grandi su copertura in Italia e uno dei più estesi tetti fotovoltaici d'Europa. Il contratto, della durata di 5 anni, prevede la completa gestione e la manutenzione ordinaria e straordinaria del parco solare, nonché la garanzia della massima efficienza dell'impianto. «Siamo entusiasti di lavorare con un cliente di alto profilo come Interporto Solare e questa importante acquisizione conferma la nostra leadership nel mercato, con oltre 400 MW in gestione», spiega Michele Scandellari, ceo di Enerray Spa. «Nel 2015 abbiamo incrementato il parco in manutenzione del 30% e prevediamo di acquisire altri 100 MW entro la fine del 2016».

Revamping Omron, produzione a +10% per impianto da 70 kW

Omron ha fornito tre inverter senza trasformatore KP100L per la sostituzione di un inverter centralizzato installato presso un impianto fotovoltaico da 70,20 kWp. L'installazione, realizzata nel



2011 per un'azienda agricola e in regime di Conto Energia, è costituita da moduli a film sottile. Per questo la scelta è ricaduta sui prodotti KP100L, che grazie al circuito proprietario ZCC sono ideali negli interventi di revamping di impianti con moduli a film sottile.

«Vista l'impossibilità di riparare convenientemente l'inverter è stato necessario procedere con la sostituzione», spiega Filippo Agriman, responsabile tecnico-commerciale di Solarit, che ha scelto gli inverter Omron per la sostituzione. «Da stime eseguite in 30 giorni di attività possiamo affermare che la produzione della sezione di impianto servita dai tre inverter di stringa Omron è del 10% superiore rispetto a quella servita dal vecchio inverter centralizzato. «È stata un'esperienza interessante», ha aggiunto Eleonora Denna, product marketing manager di Omron, «e una prova che dimostra come il nostro inverter, pur senza trasformatore, possa essere utilizzato per sostituire inverter in installazioni che richiedono la messa a terra del polo negativo, situazione ricorrente in impianti con moduli a film sottile. È opportuno inoltre ricordare che l'inverter Omron, grazie ai 3 Mppt, è agevolmente configurabile via tastierino, e ha un ampio campo di tensione in ingresso per cui è adattabile a un vasto numero di installazioni senza richiedere modifiche architettoniche degli impianti».

SMA, elevata affluenza ai corsi Sunny Days 2016: 500 partecipanti in tre tappe



Dopo Milano e Roma, si è conclusa giovedì 16 giugno, con l'evento di Caserta, l'edizione estiva dei Sunny Days 2016 di SMA. Protagonista dell'edizione 2016 a cui hanno partecipato in totale 500 professionisti, è stato il nuovo sistema di accumulo SMA Sunny Boy Storage 2.5. «L'edizione 2016», afferma Valerio Natalizia, regional manager South Europe di SMA, «ha coinvolto circa 500 professionisti del settore che non si sono lasciati scappare l'opportunità di conoscere più nel dettaglio le caratteristiche di questo nuovo sistema di accumulo a batteria e di confrontarsi con i diversi professionisti intervenuti tra i quali, nella tappa di Milano, i rappresentanti dell'Autorità per l'energia elettrica, il gas ed il sistema idrico e della Regione Lombardia. Siamo certi che grazie alle informazioni condivise nelle tre tappe dei Sunny Days 2016 siamo riusciti a fornire agli operatori gli strumenti per cogliere al meglio le nuove opportunità che il nostro settore mette a loro disposizione».

Fiamm presenta il sistema Residential Energy Storage 2.0

In occasione di Intersolar (22-24 giugno, Monaco di Baviera) Fiamm ha presentato l'innovativo sistema Fiamm RES 2.0 (Residential Energy Storage), prototipo del progetto che segna l'ingresso della multinazionale italiana nel mercato delle soluzioni all-in-one per impianti fotovoltaici con accumulo per utilizzo residenziale. Il prototipo di Fiamm RES 2.0 rappresenta la prima versione del sistema che potrà adattarsi sia a impianti esistenti sia a nuove installazioni. Saranno disponibili 4 modelli, caratterizzati da diverse capacità e potenze per adattarsi a diverse applicazioni, con l'integrazione all'interno del RES 2.0 di soluzioni tecnologiche che consentono di aumentare la quota di autoconsumo dal 20-30% fino al 70-80%. Nato per ottimizzare l'efficienza energetica dell'impianto e l'autoconsumo da fotovoltaico, Fiamm RES 2.0 può fornire anche altri servizi, ad esempio quello di sistema di back-up in caso di black-out della rete.

Aleo Solar estende la garanzia prodotto fino a 25 anni

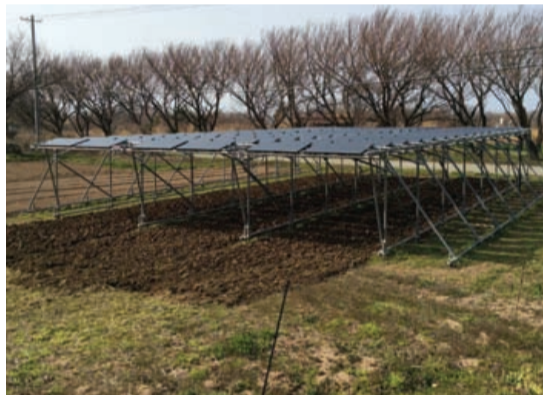


Per tutti i moduli ad alta efficienza con una potenza a partire da 290 W, Aleo Solar offre la possibilità di avere un'estensione della garanzia prodotto fino a 25 anni. «Con questa garanzia praticamente a vita guidiamo il mercato dell'alta efficienza. Lo possiamo fare perché, testando i nostri moduli in maniera rigorosa, li conosciamo bene e siamo convinti delle loro prestazioni», sottolinea William Chen, ceo di Aleo Solar. «Congiuntamente Aleo garantisce il 98% della potenza nominale nei primi due anni, mettendo a disposizione dei propri clienti una garanzia lineare con i più alti standard di mercato». Anche per i moduli con potenza inferiore ai 290 W Aleo estende la propria garanzia prodotto, portandola da 10 a 12 anni, mentre per i moduli vetro vetro il produttore tedesco assicura 15 anni sul prodotto e 30 anni sulle prestazioni.

Nuovo sito e logo per Convert

Convert lancia nuovo sito e logo. Tra le nuove funzioni del portale web vi è la possibilità di personalizzare on line anche l'impianto fotovoltaico in corso di progettazione. Grazie al datasheet configurator, gli utenti potranno infatti crearsi una scheda tecnica personalizzata, impostando cinque diversi parametri dell'impianto in costruzione (numero moduli per fila, alimentazione e consumo, fondazioni, comunicazione e fattore di occupazione). È stato rinnovato anche il logo della società, che tenendo conto del nuovo posizionamento dell'azienda sui mercati internazionali, perde la dicitura Italia dopo il nome "Convert". Dei tre colori, ciano, verde e blu che componevano la "C" di Convert, rappresentativi delle aree di attività della società (fotovoltaico, biogas e O&M), resta solo il ciano, che rappresenta l'area industriale, ora core business della società rappresentato dall'inseguitore monoassiale TRJ, il meccanismo brevettato dalla Convert che fa muovere i pannelli solari in base alla posizione del sole e che ne aumenta la resa di circa il 25% rispetto a quelli fissi.

I moduli Solar Frontier per la "condivisione solare agricola" in Giappone



Solar Frontier ha fornito 10 kW dei suoi moduli fotovoltaici leggeri CIS Solacis neo per un esperimento di "condivisione solare" a Sado, isola della prefettura giapponese di Niigata, basato sull'utilizzo dello stesso appezzamento di terreno sia a scopo di coltivazione sia per la generazione di energia solare. Questo modello commerciale, che si sta diffondendo gradualmente in tutto il Giappone, consente agli agricoltori di ricavare un reddito supplementare dalla vendita di energia elettrica fotovoltaica. I moduli, rivolti a sud, sono stati installati a 2 metri d'altezza sopra le colture con un angolo di inclinazione ridotto di 13,5 e distanziati più del normale gli uni dagli altri, in modo da consentire alla luce solare di passare e agli agricoltori di lavorare sotto i pannelli. La produzione stimata è pari a circa 11.000 kWh all'anno. Questo esperimento, condotto dall'Integrated Research System for Sustainability Science (IR3S) dell'università di Tokyo, mira a valutare la potenziale ripercussione economica della condivisione solare nell'isola di Sado, la cui popolazione decresce e sta invecchiando. Il test fornirà dati sui tassi di schermatura della luce e sulla resa agricola dell'area geografica, caratterizzata da condizioni di coltivazione relativamente difficili e insolazione limitata.

SolarEdge: il sistema di accumulo StorEdge compatibile con le batterie LG Chem



Il sistema di accumulo SolarEdge StorEdge è compatibile con le batterie ad alto voltaggio Resu 10H e Resu 7H di LG Chem. Grazie alla loro compattezza, le batterie Resu di LG Chem agli ioni di litio mirano a garantire elevata flessibilità e a semplificare l'installazione, oltre che un ciclo di vita più lungo. «Con questa collaborazione, SolarEdge può estendere la propria gamma di prodotti e soluzioni per l'accumulo energetico», ha dichiarato Lior Handelsman, marketing e product strategy VP di SolarEdge. «L'unione delle competenze della nostra azienda con quelle di LG intende portare a un'ulteriore riduzione del costo dell'energia solare e di accelerare l'adozione di sistemi di accumulo».

IBC Solar presenta la nuova gamma di prodotti e soluzioni per il fotovoltaico

L'offerta di IBC Solar è stata ampliata con nuovi prodotti e soluzioni per il fotovoltaico, dal modulo ottimizzato IBC MonoSol CS4 Smart alle strutture di montaggio con il morsetto G4 in alluminio, fino alla gamma di sistemi per l'accumulo. IBC MonoSol CS4 Smart combina la tecnologia dell'adattamento di impedenza brevettata da Tigo Energy e la qualità dei moduli IBC Solar. Tra le novità c'è poi IBC MonoSol 300 VL4, il primo modulo fotovoltaico del marchio con una potenza di 300 watt. Con celle monocristalline a 4 busbar e nuovo telaio 1640x992x40, IBC MonoSol 300 VL4 è ideale per falde con poca superficie disponibile. IBC Solar ha inoltre ampliato la sua offerta con un'ampia gamma di soluzioni per l'accumulo, combinando le tecnologie attualmente disponibili. Le nuove batterie agli ioni di litio LGChem RESU, adatte ai dispositivi di accumulo di SMA e Fronius, saranno disponibili nel mercato italiano nel corso del 2016. Prosegue anche lo sviluppo e l'implementazione di nuove funzioni nel software di progettazione PV Manager che permette un notevole risparmio di tempo, e consente di presentare ai clienti offerte complete di dettagli tecnici e professionali. Verrà inoltre presentato il Solar Calculator 3.0, uno strumento di facile utilizzo che permette a chiunque di creare simulazioni sulla produttività del proprio impianto, in base alle caratteristiche del tetto, al layout dei moduli e alla quota di autoconsumo per dimensionare così l'impianto ideale. Infine, IBC PumpController è la soluzione progettata per l'alimentazione diretta delle pompe di irrigazione tramite fotovoltaico in assenza della rete elettrica, in sostituzione ai generatori diesel.

SPAZIO INTERATTIVO E AREA DOWNLOAD

In alcune pagine di Solare B2B troverete un QR code che vi darà la possibilità di scaricare direttamente sul vostro cellulare, smart phone o tablet, i documenti di cui si parla nell'articolo. Per poter usufruire di questo servizio è necessario scaricare un'applicazione che consente di "leggere" il codice: se ne trovano disponibili diverse, basta digitare le parole "QR code" o "scanner" nello store delle applicazioni.

Una volta abilitato il vostro dispositivo, sarà sufficiente inquadrare il codice segnalato nell'articolo per poter visualizzare sul cellulare il contenuto.

- Per chi consulta la rivista in formato digitale, sarà sufficiente cliccare sull'immagine del documento.
- Tutti questi file sono disponibili sul sito www.solareb2b.it nella sezione "Documenti"

Crescita e fidelizzazione

DOPO AVER CHIUSO IL 2015 CON VENDITE A +80% LG INTENDE RADDOPPIARE NEL 2016 IL GIRO D'AFFARI. PUNTANDO SOPRATTUTTO SU MODULI AD ALTA EFFICIENZA E BIFACCIALI. «ALL'INIZIO GLI INSTALLATORI CI DICEVANO SOLO CHE I NOSTRI PRODOTTI ERANO CARI. OGGI INVECE RACCOLGONO I FRUTTI DELLA LORO QUALITÀ» SPIEGA DAVIDE PONZI, SOLAR BUSINESS MANAGER ITALY DI LG. CHE ANNUNCIA L'ARRIVO DEL SISTEMA INTEGRATO STORAGE E INVERTER

di Davide Bartesaghi

«Il modulo bifacciale è la novità del mercato. E comincia a trovare una giusta considerazione anche da parte degli installatori che sono sempre molto interessati a tutto ciò che si presenta come nuovo»

Solo tre anni fa il brand LG era un outsider nel mercato italiano del fotovoltaico. Oggi invece è proiettato tra i protagonisti più accreditati e apprezzati, grazie a una crescita verticale sostenuta dalla qualità dei prodotti e dal valore offerto a distributori e installatori. In questi anni le vendite hanno registrato una vera ascesa verticale: dal 2013 al 2015 LG ha registrato un tasso di crescita di 7 volte e quest'anno si propone come obiettivo un raddoppio delle vendite con un volume totale a due cifre. E anche a livello europeo l'azienda sta superando i volumi di vendita degli anni scorsi.

A conferma di questo exploit, anche il sondaggio di SolareB2B "10 domande agli installatori", effettuato nei mesi scorsi, ha visto LG in seconda posizione tra i moduli che gli installatori vorrebbero suggerire ai propri clienti.

«Siamo rimasti colpiti anche noi dai risultati del vostro sondaggio» confessa Davide Ponzi, solar business manager Italy di LG. «Non ce l'aspettavamo. Ma certamente rispecchia una situazione di mercato che ci colloca nella posizione a cui abbiamo aspirato. In quel risultato abbiamo quindi visto l'esito di un lavoro intrapreso e portato avanti in questi anni, la cui bontà è testimoniata soprattutto dalla crescita delle vendite. Nel 2015 il trend è stato pari a +80%».

E per il 2016, a cosa puntate? «Almeno al raddoppio. Dai 7 MW del 2015 vogliamo arrivare a 15 MW». Obiettivo ambizioso.

«Per raggiungerlo cerchiamo di continuare a fare ciò che ha funzionato: i roadshow per progettisti e installatori, dove spiegare la nostra offerta

assieme ai distributori. Quest'anno il cardine della nostra strategia di crescita è il progetto di fidelizzazione dei partner».

Come è andata la prima parte del 2016?

«In linea con gli obiettivi. Superiore alle previsioni il primo trimestre, mentre aprile e maggio hanno presentato una leggera flessione; che non è solo nostra o del segmento dell'alta efficienza, ma di tutto il mercato».

Come si spiega?

«Il primo trimestre ha risentito della coda di fine 2015, in particolare su grandi progetti. Poi c'è stato un rallentamento decisionale soprattutto sugli impianti industriali».

Il trend di crescita pari a +38% relativo alle nuove installazioni nei primi quattro mesi del 2016, potrebbe quindi ridimensionarsi?

«Io credo che sull'intero 2016 ci si possa aspettare una crescita del 15-20%. Avremo un buon secondo semestre, per l'effetto delle detrazioni fiscali».

Qual è il segreto della crescita tanto repentina di LG in Italia durante questi anni?

«Mi piacerebbe dire che è tutto merito nostro, ma non è così. Il supporto della casa madre è stato straordinario. Il segreto del nostro successo è stato costruito soprattutto lì».

In che modo?

«Innanzitutto con i prodotti. La casa madre sta continuando a investire in maniera incredibile sui nuovi prodotti e sulla differenziazione delle linee. Oggi la produzione è di 1 GW all'anno, nel 2017 verrà portata a 1.5 GW e negli anni successivi a 3 GW, e sarà quasi tutta sull'alta efficienza. Ma anche in periodi difficili, penso ad esempio ad alcuni anni fa, la casa madre ci ha dato la materia prima con cui operare positivamente nel mercato».

Cioè, prodotti di qualità...

«Sì, ma dove il contenuto tecnologico è una innovazione non fine a sé stessa, ma in grado di offrire nuove prestazioni, affidabilità, efficienza più alta».

Sono vantaggi che si riescono a trasferire con facilità al mercato?

«Ce lo siamo chiesti anche noi. E lo abbiamo chiesto ai nostri partner. Tutti gli installatori interpellati testimoniano che i moduli LG vantano una producibilità degli impianti molto elevata. È una consapevolezza importante se si pensa che al primo impatto con i nostri moduli la prima reazione era "siete cari"».

Quindi avete verificato la possibilità di superare la resistenza del primo impatto?

«Sì. Ed è un dato molto confortante: gli installatori che si convincono a usare i moduli LG poi ne verificano la bontà e si fidelizzano».

E chi invece continua a cercare solo il prezzo?

«Certo, ci sono anche installatori a cui non interessa la qualità. A mio parere oggi il mercato si sta polarizzando: da una parte verso prodotti di alta qualità, dall'altra verso prodotti molto economici. Sta scomparendo la pancia del mercato».

Il vostro posizionamento è espresso principalmente dai moduli ad alta efficienza.

«Esatto. Siamo totalmente soddisfatti dei risultati di questo segmento e siamo convinti che ci siano ancora ampi margini di crescita».

Recentemente avete lanciato anche il modulo bifacciale...



Davide Ponzi, solar business manager Italy di LG

IL MODULO BIFACCIALE CON TECNOLOGIA NEON

Il modulo fotovoltaico NeON 2 BiFacial con 60 celle è una delle più importanti novità che LG presenta per il mercato italiano. Dotato di backsheet trasparente, il pannello utilizza celle fotovoltaiche con tecnologia NeoN. Si tratta di una soluzione sviluppata e integrata da LG in cui viene sfruttata anche la parte posteriore delle celle, permettendo così di produrre un maggior quantitativo di elettricità. In condizioni ottimali e con una corretta installazione, NeON 2 BiFacial permette di aumentare fino al 25% il rendimento del pannello con un output che arriva ai 375 Wp. I moduli Neon raggiungono rendimenti energetici più elevati rispetto ai moduli convenzionali grazie agli strati antiriflesso sulla cella, al vetro antiriflesso, alla riduzione dei coefficienti di temperatura e a celle attive su entrambi i lati.



pronta consegna, a fronte di uno scetticismo iniziale che lo vedeva come un prodotto speciale per interventi spot. Questo significa che il mercato sta condividendo la nostra strategia».

Oltre ad alta efficienza e bifacciale, quali sono gli altri moduli che compongono la vostra offerta?

«Abbiamo anche il monocristallino da 285 Watt...».

Qualcuno lo considera ad alta efficienza...

«Eh sì. Ma noi abbiamo uno slogan che dice "Cominciamo dove gli altri finiscono". Può sembrare arrogante, ma questa frase fa capire che fabbriche e sede ci affidano prodotti e strategie di ottima qualità».

E quali sono le strategie per l'Italia?

«Le strategie per ogni Paese vengono definite a livello continentale in base alla specificità del mercato. Ad esempio per noi vale l'assoluta priorità per il residenziale e una crescente attenzione al segmento commerciale. In Italia e in Europa non partecipiamo a progetti utility scale e grandi impianti a terra, mentre in altri continenti sì».

Non è eccessivo scommettere così tanto sul residenziale?

«No, perché ormai è un segmento inarrestabile, sia in Italia che in Europa. L'installazione di un impianto fotovoltaico sta diventando un comportamento diffuso sulle nuove abitazioni, sia per le normative, sia per una cultura che ormai è molto più popolare che in passato».

Dove vengono prodotti i moduli LG?

«Tutto viene realizzato nei nostri stabilimenti in Corea del Sud».

Lo considerate un valore aggiunto?

«È un fattore distintivo. La scelta di produrre tutto in Corea per noi risponde innanzitutto a un'esigenza di controllo della qualità. Essendo tutto realizzato nei nostri stabilimenti, è più facile tenere sotto stretto controllo ogni step della produzione».

Qualche anno fa si diceva che i moduli fotovoltaici sarebbero rapidamente diventati una commodity...

«Non ho mai condiviso questa opinione. Quando c'è una componentistica di installazione non banale, come nel caso del nostro settore, diventa difficile arrivare a intendere come commodity i prodotti che ne fanno parte. E il futuro ci allontanerà ancora di più dall'idea di moduli come commodity perché il fotovoltaico e le tecnologie per l'efficienza energetica costituiranno un sistema complesso, all'interno del quale crescerà l'importanza del ruolo degli installatori. E anche questo è un bene».

Parliamo di storage. Quando sarà disponibile in Italia l'accumulo LG?

«In questo momento siamo impegnati con il lancio dello storage sui mercati di lingua tedesca, cioè quelli che sviluppano i volumi di vendita più importanti. Il prossimo anno arriveremo in Italia con un sistema modulare con inverter integrato. Non vogliamo entrare in concorrenza con noi stessi, cioè con LG Chemical che già propone i pacchi batteria».

In generale, lo storage sta già dando una spinta al mercato italiano?

«Sì, noi la sentiamo. E questo fa molto bene al mercato. A volte si obietta che dietro la scelta di un accumulo non sempre c'è una decisione razionale basata su un piano di rientro dell'investimento. Ma io credo che anche questo vada valutato in modo corretto. Oggi quando si parla di accumuli si colpisce più la pancia della clientela che la testa. È una fase che passerà, ma adesso è così. Però potrebbe lasciarci un'eredità molto preziosa».

Quale?

«Una più radicata idea del fotovoltaico come una soluzione tecnologia a 360 gradi e non un sistema da misurare solo con gli anni di rientro dell'investimento. Più si diffonderà questa concezione, più il mercato potrà darci grandi soddisfazioni».

Con quanti distributori lavorate?

«In questo momento con sette player».

Quali criteri utilizzate per valutare eventuali nuovi potenziali partner?

«Il portafoglio di marchi e prodotti trattati, e il peso di LG all'interno del loro portafoglio. Oggi questa fetta deve attestarsi tra il 20 e il 30%. In genere siamo tra i primi tre marchi per volume di vendite con i distributori partner».

In questi anni avete lavorato anche con distributori che poi avete lasciato. Per quali motivi?

«Per il volume di vendita dei nostri prodotti rispetto al loro volume totale. Se scende sotto una certa soglia non va bene. Quello che ci interessa è condividere relazioni di lungo periodo. È ovvio quindi che ci debba essere una reciproca soddisfazione. E proprio su questa reciproca soddisfazione abbiamo fatto grandi cose in questi anni».

Quali?

«I distributori con cui abbiamo lavorato hanno un grande merito nella storia e nei successi che stiamo raccontando. Sono stati loro a supportarci nella promozione del marchio LG. Senza questo lavoro nel divulgare il valore del brand, non saremmo qui a celebrare questi risultati. Sono loro quelli che tutti i giorni si interfacciano con il mercato».

Vista dal vostro punto di osservazione, come sta cambiando la funzione dei distributori?

«Il fenomeno più importante è la prosecuzione del trend di diversificazione dei prodotti offerti: al solo fotovoltaico, i più importanti distributori stanno affiancando le tecnologie per l'efficientamento energetico. Questo qualifica il loro ruolo. Nei periodi più floridi per il settore, eravamo abituati a lavorare con dei meri movimentatori di container. Oggi invece i distributori sono parte attiva del fenomeno che vede l'impianto fotovoltaico portarsi dietro altre tecnologie».

E gli installatori? Come si svolge il vostro programma di fidelizzazione?

«Abbiamo avviato un programma di fidelizzazione chiamato LG Pro Solar Partner. In questi eventi stiamo registrando una grande partecipazione e un notevole interesse. Sono tutti installatori che hanno già usato il nostro marchio e che hanno montato i nostri pannelli. Con loro cerchiamo di rafforzare la partnership condividendo obiettivi e chiedendo feedback sui prodotti e sui servizi aggiuntivi. La loro è una partecipazione importante e proattiva. In tutti questi eventi abbiamo una sezione finale in cui facciamo una survey per raccogliere le loro valutazioni su nuovi prodotti e nuovi servizi».

Quali sarebbero i nuovi servizi?

«Cito solo il fatto che stiamo studiando nuove brochure per gli installatori fidelizzati e nuovi prodotti assicurativi. A loro chiediamo se questi elementi possono rivelarsi davvero utili nella vendita di un impianto fotovoltaico».

E le reazioni?

«Vi faccio un esempio. Abbiamo testato con certezza che offrire una copertura assicurativa è molto più stimolante e più apprezzato che organizzare un concorso che mette in palio un telefonino. Questo la dice lunga anche sulla qualità dei nostri installatori a cui interessa poter avere da noi ciò che agevola davvero il lavoro di vendita. E abbiamo scoperto insieme a loro che offrire una copertura assicurativa pesa tantissimo per la chiusura della trattativa. Questo vale soprattutto per la tipologia di installatore italiano che ha alle spalle una struttura snella, e non un un backoffice capace di sostenerlo con attività di marketing».

Come si spiega questo apprezzamento per la copertura assicurativa?

«Io credo che abbia a che fare con il fatto che il fotovoltaico è un prodotto ancora particolare. La sua fruizione non è come quella di un'automobile o un di telefonino, non si usa direttamente, non si vede in giro. È difficile toccare con mano la qualità del prodotto, avere una rassicurazione sul fatto che si tratti di una tecnologia affidabile. E paghiamo anche il fatto che ci siano state delle campagne contro il fotovoltaico negli ultimi anni. Da questo punto di vista l'assicurazione offre proprio questo elemento di rassicurazione».

Quando ha preso il via il programma LG Pro Solar?

«A livello europeo nel 2014. Da noi, lo scorso maggio. E non nascondo che quando lo abbiamo lanciato in Italia c'era tra noi un po' di scetticismo...».

Per quale motivo?

«Temevamo di duplicare altri programmi simili. E invece ci siamo accorti che offre

una forza reale all'installatore: supporto marketing, supporto tecnico, visibilità... Infatti siamo sorpresi dai risultati di adesione, ma soprattutto dai risultati di crescita dei fatturati dei partner stessi».

Chi può aderire?

«Il programma non è aperto a tutti. Bisogna avere un pregresso di lavoro con LG. E poi la partecipazione è soggetta a rinnovi annuali».

Cosa intendete per pregresso?

«Acquisti per 50 kW oppure 12 impianti da almeno 2,5 kW installati nei 12 mesi precedenti».

Quanti sono oggi gli aderenti?

«Il lancio ufficiale è stato a maggio. Nel primo mese abbiamo avuto 25 aderenti».

Obiettivo?

«Arrivare a un centinaio di installatori nel corso dei prossimi 2 anni».

Oggi complessivamente con quanti installatori lavorate?

«Qualche migliaio».

Prima accennava all'importanza di offrire servizi per sostenere le attività di vendita degli installatori...

«Questo è uno dei servizi più apprezzati da chi vuole diventare un LG Pro Solar Partner: stiamo organizzando dei corsi di vendita proprio per cercare di aiutare gli installatori a ridurre i tempi di acquisizione di un lavoro. Ci rendiamo conto sempre di più di quanto sia importante essere a fianco degli installatori con queste attività. Realizziamo dei workshop anche per chi non fa parte della rete dei partner ad esempio momenti formativi apprezzati in particolare quando si affrontano tematiche normative».

Vi occupate anche di forniture per attività di revamping?

«Normalmente i nostri prodotti non vengono considerati per il revamping a causa del costo e delle taglie. Per noi si tratta di una nicchia. A volte però capitano occasioni interessanti che non ci lasciamo scappare: ad esempio abbiamo partecipato ai lavori per un grande impianto dove il committente era sinceramente interessato a sostituire i vecchi moduli con prodotti di alta qualità. Ma non sempre è così». E sul lungo periodo che evoluzione vi immaginate?

Significa?

«Affiancheremo ai moduli fotovoltaici una serie di prodotti complementari: dalle apparecchiature per la gestione dell'energia allo storage, con l'obiettivo di offrire soluzioni complete e integrate».

«Con gli installatori del programma LG Pro Solar Partner cerchiamo di rafforzare la partnership condividendo obiettivi e chiedendo feedback sui prodotti e sui servizi aggiuntivi. La loro è una partecipazione importante e proattiva»

Il programma LG Pro Solar fa parte di un programma europeo iniziato nel 2014. In Italia l'iniziativa ha esordito lo scorso maggio e sta già ottenendo ottimi riscontri



Distributori: il volano del mercato

I PRINCIPALI PLAYER HANNO ARRICCHITO LA PROPRIA OFFERTA CON NOVITÀ DI PRODOTTO E SERVIZI ANCORA PIÙ EVOLUTI, CON L'OBIETTIVO DI RISPONDERE IN MANIERA PUNTUALE ALLE MOLTEPLICI ESIGENZE DEL MERCATO. AMPIA ATTENZIONE È OGGI DEDICATA ALLO STORAGE, CHE STA MUOVENDO IMPORTANTI VOLUMI DI VENDITA

di Michele Lopriore

Nel 2015 i distributori hanno dato un contributo importante alla crescita del mercato del fotovoltaico in Italia, che accanto alle nuove installazioni ha visto una crescita significativa di attività tra cui revamping, storage ed efficienza energetica. Lo scorso anno le principali aziende, che abbiamo coinvolto nell'inchiesta, hanno registrato vendite e fatturati in forte crescita, con punte che oscillano tra il +5 e il +133% rispetto al 2014. I numeri registrati mettono in evidenza il prezioso ruolo dei distributori, che hanno strutturato la

propria offerta con prodotti e servizi ancora più evoluti in grado di rispondere alle differenti richieste di un mercato, quello del fotovoltaico, in continua evoluzione.

L'importanza del ruolo dei distributori viene evidenziata dal fatto che oggi sono pochissime le aziende produttrici che puntano alla vendita diretta. Si tratta di un fenomeno legato anche al fatto che

Alcuni produttori hanno chiuso le sedi italiane affidando la loro presenza a degli uffici commerciali che, però, non gestiscono direttamente magazzi-

no e logistica.

Oltre a questi fenomeni, va anche sottolineato il valore aggiunto che i distributori possono offrire in termini di affiancamento e servizi agli installatori.

In questo mercato i distributori stanno registrando quindi vendite e ricavi in forte crescita grazie allo sviluppo del fotovoltaico in Italia.

Si tratta di un momento di crescita per tutti. Non solo aumenta la torta, ma oggi ci sono tanti commensali perché il numero di player



Una società del Gruppo BKW

Ragione sociale: C.D.N.E. SPA - Casa delle Nuove Energie
Indirizzo: Strada Statale 230, 5
13873 Massazza (BI)
Sito: <http://www.lacasadellenueveenergie.it/>

Elenco marchi distribuiti

Moduli: Sunpower, Hanover Solar, Tenka Solar, Waris

Inverter: ABB, Growatt, SP Electric

Sistemi di accumulo: Tesla, Solar Eclipse

Altro: K2, Maxa, Daikin, Ariston

Nuovi brand - primo trimestre 2016: Hanover Solar, Tesla

Elenco servizi

- Configurazione impianto
- Formazione tecnico commerciale
- Calcolo strutture di fissaggio
- Affiancamento durante i sopralluoghi
- Affiliazione professionista autorizzato

Numero clienti installatori attivi nel 2015: 290

Numero clienti installatori attivi nel 2016: 340 (a giugno 2016)

Fatturato 2015 per il fotovoltaico: 10 milioni di euro (+20%)

Modulo più venduto nel 2015

Waris - Modulo policristallino da 250 Wp



Inverter più venduto nel 2015

ABB - PVI 3.0 TL Outd e Trio 20.0 TL Outd



Altro prodotto più venduto nel 2015

Pompe di calore Maxa



"Consolidare e fidelizzare"

TOMMASO LASCARO, AMMINISTRATORE DI C.D.N.E.



«Il 2016 è iniziato molto bene. Abbiamo consolidato il rapporto con i 290 clienti che hanno lavorato con noi nel corso del 2015 e abbiamo iniziato a collaborare con altre 50 nuove figure dislocate su tutto il territorio.

Siamo molto soddisfatti dei numeri che stiamo registrando ma soprattutto del fatto che i nostri partner riconoscono nella nostra azienda i valori di qualità, affidabilità ma soprattutto l'efficienza dei servizi che mettiamo a disposizione sia per il fotovoltaico, che copre ancora l'80% del nostro fatturato, sia per l'efficienza

energetica. Per la seconda parte dell'anno intendiamo rafforzare ancora di più il nostro rapporto con i partner, focalizzandoci in particolare sul segmento del relamping, attività attorno alla quale c'è ancora molta confusione ma che può offrire opportunità di business significative».

attivi nella produzione di prodotti e soluzioni per il fotovoltaico si è fatto più piccolo. È quindi più forte la concorrenza tra i player in gioco.

Ci sono distributori che stanno ampliando il raggio d'azione. Alcuni player hanno iniziato ad offrire un supporto ancora più solido ai propri partner dislocati sul territorio ampliando la rete di agenti. È il caso, ad esempio, di Solarit, che ha recentemente ampliato il raggio di azione in regioni dove prima non operava direttamente, e in particolare in Emilia Romagna.

Ma la conflittualità tra i distributori si avverte soprattutto sul fattore prezzo. Negli ultimi mesi si sono accesi diversi focolai di forte competizione con scambi di reciproche accuse finalizzate a mettere in difficoltà la concorrenza. Oggi la sfida è quindi non solo quella della crescita ma anche la difesa della marginalità, sia nelle attività di installazione di piccoli impianti sia quando si ha a che fare con impianti di dimensioni più grandi.

DAI NUOVI IMPIANTI...

Per la maggior parte dei distributori specializzati attivi in Italia, è ancora il segmento dei nuovi impianti a muovere i volumi di vendita più importanti. Nel 2015, molte aziende hanno lavorato tanto e bene per il segmento residenziale, che ha coperto il 55% della potenza installata. Per i distributori, l'alta richiesta di impianti di questa taglia ha permesso anche di strutturare proposte che interessassero, accanto al fotovoltaico, anche l'installazione di pompe di calore, caldaie a condensazione e Led. Accanto al residenziale, molte aziende stanno guadagnando opportunità impor-

COENERGIA group

Ragione sociale: Coenergia S.r.l.
Indirizzo: Strada Pavese, 13
46023, Bondeno di Gonzaga (MN)
Sito: <http://www.coenergia.com>

Elenco marchi distribuiti:

Moduli: Trienergia, BenQ, Panasonic, LG, Amerisolar, Avancis, Calyxo, Hyundai, NSP, Qcells, Solar Frontier, Solarwatt, Solibro-Hanergy, Tile-red
Inverter: ABB, Fronius, Kostal, MCS di Zucchetti, Samil Power, Solaredge
Sistemi di accumulo: Tesla Energy, ABB, LG Chem, Fiamm, Western, Samil Power,
Nuovi brand - primo trimestre 2016: Tesla Energy, LG Chem, MCS di Zucchetti, NSP

Elenco servizi:

- Servizio pre vendita
- Servizio post vendita
- Da settembre area riservata online dedicata ad ogni cliente
- Attività di formazione/training

Numero clienti installatori attivi nel 2015: 1200

Numero clienti installatori attivi nel 2016: 820

Fatturato 2015 per il fotovoltaico: 31.000.000,00 € (+38,6%)

Modulo più venduto nel 2015

Modulo Fotovoltaico
BenQ-PM250P00



Inverter più venduto nel 2015

Inverter ABB PO-P3.OTL

Altro prodotto più venduto nel 2015

Storage WE-P16-3-48 + RES6.2K48V



"Puntare sui servizi"

GIULIO ARLETTI, CEO DI COENERGIA



«Siamo felici di vedere come il mercato Italiano, ormai fermo in una crisi economica perenne, stia rispondendo con positività alle tecnologie di risparmio energetico; viene da pensare che in periodi economici più floridi potremmo assistere a incrementi davvero importanti anche dal punto di vista di impianti commerciali e industriali. Perché ancora oggi la parte del leone nel fotovoltaico la fanno i piccoli impianti residenziali, tant'è vero che ad oggi consegniamo quotidianamente il triplo delle spedizioni del 2012. Naturalmente per poterlo fare è fondamentale il servizio, inteso come capacità di consegne, disponibilità merce e operatività nel seguire i cambiamenti che i clienti fanno quotidianamente. È decisamente importante la nuova linfa che i sistemi di storage stanno portando al mercato e siamo sicuri che a breve l'evoluzione e la vendita di questi sistemi traineranno tutto il mercato fotovoltaico Italiano»

ELFOR

RENEWING YOUR ENERGY

Ragione sociale: Elfor srl
Indirizzo: Sede legale - viale Certosa 16 20155 Milano

Sede operativa - via Marconi 23
20090 Segrate (MI)
Sito: www.elfor.org

Elenco marchi distribuiti

Moduli: BenQ, Bisol Group, EXE Solar, QCells, Solar Frontier, Solarwatt
Inverter: ABB, SMA, SolarEdge, Ingeteam, Samil Power, Omnik
Sistemi di accumulo: Tesla, Ingeteam, Solax, SMA, Solarwatt, Samil Power
Nuovi brand - primo trimestre 2016: Tesla, QCell, EAE, MF, SunBallast, Omnik, Benq
Altro: Tesla, 4Noks, Panasonic, TiSUN, Carrier, Airzone, Ecovent, EAE, Fael, Relco, Chint, Luxi, Thermal Technology, MF, Comar, Marino, Cristal, BM Solar, Cabur, Italweber, IMC, Powetronix

Elenco servizi

- Merce in pronta consegna
- Assistenza pre vendita
- Assistenza post vendita
- Sopralluoghi
- Dimensionamento
- Formazione

Numero clienti installatori attivi nel 2015: 210

Numero clienti installatori attivi nel 2016: 240 (a giugno 2016)

Fatturato 2015 per il fotovoltaico: 1.900.000 euro (+4,7%)

Modulo più venduto nel 2015

EXE Solar EXP250



Inverter più venduto nel 2015

Samil Power Serie Solar River TLD



Altro prodotto più venduto nel 2015

Pompa di calore Panasonic Aquarea DHW

"Dallo storage una spinta per tutto il canale"

PAOLO PANIGHI, CEO DI ELFOR



«Sul mercato del fotovoltaico, in particolare per lo storage, sia sulle nuove installazioni sia sui retrofit stanno arrivando tanti prodotti innovativi: si tratta di una buona notizia per la distribuzione, che ha davanti a sé un periodo di forte crescita, anche grazie al marketing che gira attorno a questi nuovi prodotti. Noi di Elfor siamo pronti ad accogliere la sfida, perché ci siamo preparati all'incremento di valore degli impianti, e del volume di affari, investendo in comunicazione e formazione per i clienti fidelizzati e per quelli nuovi, garantendo sempre fornitori partner di alto livello. Sappiamo bene che per migliorare il mondo ogni piccolo passo è fondamentale, perciò

oltre a diffondere l'uso delle fonti rinnovabili affianchiamo i nostri clienti per proporre loro le nuove tecnologie e quanto di meglio offre il mercato. Cercando anche di prevedere le evoluzioni future in materia di sostenibilità, proprio come abbiamo fatto credendo nello storage fin dal 2013, quando i prodotti di accumulo erano costosi e poco conosciuti, ben lontani dall'essere argomento fondamentale del settore come accade oggi».

tanti dalla taglia commerciale e industriale. Secondo quanto emerge dai dati del sistema Gaudi, l'incremento delle nuove installazioni nel periodo gennaio-aprile 2016 (+38%) giunge principalmente da installazioni fotovoltaiche di taglia compresa tra 20 e 1.000 kW.

Questo segmento, con una potenza totale connessa nei primi quattro mesi dell'anno di oltre 45

MW, è infatti in aumento del 146% rispetto al primo quadrimestre del 2015.

Lo scorso anno sono stati ancora i tradizionali moduli policristallini a coprire la fetta più importante delle vendite.

Ma nel 2016, in particolare per il segmento degli impianti di taglia commerciale e industriale, molte aziende stanno vendendo un numero sempre

maggiore di pannelli ad alta efficienza, in grado di offrire maggior potenza a parità di superficie, oltre a numerosi vantaggi in termini di costi e installazione.

...AL REVAMPING

Accanto al segmento dei nuovi impianti, nel corso del 2016 ulteriori opportunità di business per



Ragione sociale: Energia Italia S.r.l.

Indirizzo: via E. Majorana 21
91022 Castelvetro (TP)

Sito: www.energiaitalia.info

Elenco marchi distribuiti

Moduli: Q Cells, Winaico, Solsonica, LG, Futura Sun, Solibro, Solar Frontier, SolarWorld

Inverter: Fronius, SMA, ABB, SolarEdge Growatt, Schneider

Sistemi di accumulo: Growatt, Tesla, SMA, Fronius, ABB

Nuovi brand - primo trimestre 2016: Tesla, Alusistemi, Solsonica, SMA, Futura Sun, LG

Altro: Tesla, Tigo, Connet, HIS, Alusistemi, Würth

Elenco servizi

- Supporto marketing
- Supporto formazione
- Supporto finanziario

Numero clienti installatori attivi nel 2015: 300

Numero clienti installatori attivi nel 2016: 181 (a giugno 2016)

Fatturato 2015 per il fotovoltaico: 7 milioni di euro (+133%)

Modulo più venduto nel 2015

Q Cells Q.PRO-G4 260W



Inverter più venduto nel 2015

Fronius Symo 20.0-3-M Light

Altro prodotto più venduto nel 2015

Strutture di supporto Würth



"Più strumenti, più competenze"

GIUSEPPE MALTESE, VICE PRESIDENTE ENERGIA ITALIA



«Il canale della distribuzione specializzata nel fotovoltaico, in Italia, ha un ruolo fondamentale perché mantiene saldi i rapporti commerciali in tutta la filiera, creando tra gli operatori del settore un nuovo valore condiviso fatto di scelte strategiche e piani di azione volti a garantire un aumento dei margini d'impresa. Energia Italia ritiene che la sfida per il futuro sarà quella di riuscire a offrire maggiori strumenti in termini di servizi ai nostri installatori partner, migliorando le loro competenze tecniche e commerciali».



Ragione sociale: Enerpoint Smart Solutions S.r.l.

Indirizzo: via Assunta 61
20834 Nova Milanese (MB)

Sito: www.enerpoint.it

Elenco marchi distribuiti:

Inverter: ABB, Fronius, Growatt, SMA, Solax

Sistemi di accumulo: ABB, LG Chem, Samsung

Moduli: BenQ, HF, Jinko Solar, Trina Solar, Sharp, Suntech

Nuovi brand - primo trimestre 2016: Ariston Thermo

Altro: Solax, Tigo Energy

Elenco servizi:

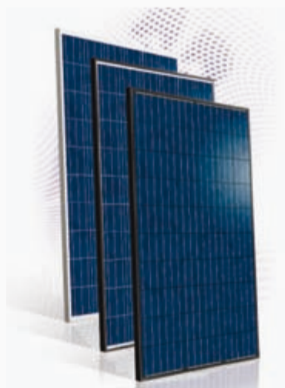
- Distribuzione componenti e soluzioni complete
- Formazione professionale
- Assistenza pre e post vendita
- Servizi marketing e commerciali

Numero clienti installatori attivi nel 2015: 600

Fatturato 2015 per il fotovoltaico: 3 milioni di euro

Modulo più venduto nel 2015

Modulo Fotovoltaico BenQ-PM250P00



Inverter più venduto nel 2015

Inverter ABB PVI-6000 Outd-TL

Altro prodotto più venduto nel 2015

Batteria al Litio LG Chem RESU6.4EX



"Parola d'ordine innovare"

IGNAZIO BORELLI, DIRETTORE COMMERCIALE DI ENERPOINT SMART SOLUTIONS



«La più grande sfida che i distributori hanno di fronte? Innovare, recependo con tempismo i trend di mercato, e guidare, diventando punto di riferimento essenziale per gli operatori più aperti ed intraprendenti. È in atto una graduale convergenza tra il mondo elettrico e termo-idraulico. Gli operatori, installatori e professionisti, che vogliono rimanere sul mercato e trovare un terreno fertile per crescere, devono ripensarsi e sviluppare nuove competenze professionali. In futuro la figura che cercheremo non sarà più l'idraulico o l'elettricista ma l'installatore "energetico", esperto di più soluzioni smart che coniugano fotovoltaico, solare termodinamico, pompe di calore, storage, punti di ricarica per auto elettriche. Il nostro obiettivo è guidare, formare ed affiancare gli operatori pronti cogliere nuove opportunità di business grazie alle soluzioni smart».

i distributori potrebbero giungere dal refitting e dal revamping di impianti che non sono più in grado di garantire i livelli di produzione a causa dell'usura o della bassa qualità dei componenti. Nel 2016 queste attività dovrebbero riguardare tra i 100 e i 150 MW, grazie anche al vasto parco fotovoltaico installato che necessita di attività di manutenzione.

I distributori hanno arricchito la propria gamma di prodotti con l'obiettivo di rispondere alle molteplici esigenze richieste da questo tipo di attività, e una serie di servizi, come ad esempio merce in pronta consegna, tempi di intervento brevi e affiancamento durante i sopralluoghi. «Le vendite di prodotti per grandi impianti in revamping sono aumentate», spiega Enrico Marin, responsabile di

prodotto fotovoltaico ed energie rinnovabili di Marchiol.

«Spesso i clienti si accorgono all'improvviso del fatto che un impianto non funziona bene, e che l'investimento non sta più rendendo. Allora la richiesta di intervento è immediata.

Chi riesce a garantire merce pronta in poco tempo, vince».



Ragione sociale:
IBC Solar Italia Srl
Indirizzo: via dell'Artigiano, 23

37010 Pastrengo (VR)
Sito: www.abc-solar.it

Elenco marchi distribuiti

Moduli: BenQ, IBC Solar
Inverter: SMA, Fronius, Steca, Sungrow
Sistemi di accumulo: Samsung, SMA, Fronius
Nuovi brand - primo semestre 2016: LGChem, Tigo
Altro: Moll, Samsung, Tigo, LG CHem

Elenco servizi

- Presentazione professionale delle offerte con il software PV Manager
- Supporto marketing per eventi e promozioni locali
- Pacchetto assicurativo con Willis Elektronics

Numero clienti installatori attivi nel 2015: 250

Numero clienti installatori attivi nel 2016 (a giugno 2016): 500

Fatturato 2015 per il fotovoltaico in Italia: 8 milioni di euro (+60%)

Modulo più venduto nel 2015

IBC PolySol ZX,



Inverter più venduto nel 2015

Fronius Symo



Altro prodotto più venduto nel 2015

Sistema di montaggio IBC AeroFix

"Specializzazione e competenze"

DAVIDE SABA, AMMINISTRATORE DELEGATO DI IBC SOLAR



«L'evoluzione del mercato fotovoltaico premierà i produttori e i distributori che maggiormente punteranno sulla professionalità e sulle competenze tecniche per il dimensionamento degli impianti, con una particolare attenzione ai profili di consumo delle utenze. Inoltre sarà fondamentale presentare un portfolio prodotti innovativo per permettere agli installatori di specializzarsi e proporre soluzioni sempre più complete al fine di creare nuove opportunità di vendita, sia sui nuovi impianti sia su quelli esistenti da rinnovare. In particolare per quanto riguarda i sistemi di storage sarà fondamentale conoscere e comunicare le caratteristiche specifiche dei prodotti, considerando non solo

la capacità di accumulo ma anche le performance delle batterie in termini di carica e durata, affiancando gli installatori nella scelta più adatta ad ogni utenza. Sempre in un'ottica di differenziazione e valore aggiunto, i distributori dovranno trasferire plus e servizi aggiuntivi agli installatori permettendo loro di trovare clienti a cui offrire pacchetti completi, che includano anche materiale informativo, analisi dei consumi, dimensionamenti delle strutture, supporto tecnico e soluzioni assicurative all risks. In questa direzione si sta muovendo IBC Solar che all'Intersolar di Monaco ha presentato novità sia sul fronte dei prodotti, come il modulo IBC MonoSol CS4 ottimizzato Tigo con 4 busbar, sia per quanto riguarda i servizi, come il Solar Calculator per simulazioni sugli impianti facili ed accurate e la nuova versione del software di dimensionamento PV Manger, uno strumento di progettazione professionale per il disegno delle strutture e la configurazione elettrica dell'impianto».

krannich
The Global PV Experts

Ragione sociale: Krannich Solar s.r.l.
Indirizzo: via Parini, 1
40033 Casalecchio di Reno (BO)
Sito: It.krannich-solar.com

Elenco marchi distribuiti:

Moduli: LG Electronics, Suntech, Luxor, Panasonic, Axitec
Inverter e accumulo: ABB, SMA, SolarEdge, Solax, Fronius, Axitec, BMZ, LG Chem, Nedap, Pylontech, Samil, Kostal, Samsung
Sistemi di accumulo: ABB, Axitec, BMZ, Fronius, Nedap, Samsung, Solax, SMA, LG Chem, Pylontech
Nuovi brand - primo trimestre 2016: Solax, BMZ, Pylontech
Altro: 4Noks, Easy Roof, K2 System

Elenco servizi:

- Distribuzione specializzata
- Organizzazione trasporti
- Servizio aftersales
- Marketing support
- Corsi tecnici per installatori
- Sopralluoghi
- Affiliazione professionista autorizzato

Numero clienti installatori attivi nel 2015: 500

Numero clienti installatori attivi nel 2016 (a giugno 2016): 400

Fatturato 2015 per il fotovoltaico: 9 milioni di euro

Modulo più venduto nel 2015

Axitec 250 policristallino



Inverter più venduto nel 2015

Inverter ABB 6000

Altro prodotto più venduto nel 2015

Sistema di storage Solax Hybrid 5000



"Una gamma ancora più ampia"

EMANUELE CARINO, COUNTRY MANAGER ITALIA DI KRANNICH SOLAR



«Il mercato del 2016 segna uno step di maturità del fotovoltaico italiano, consolidando l'andamento del 2015. L'accumulo si sta imponendo come un prodotto affermato ed uno strumento alla portata degli utilizzatori finali per raggiungere un elevato livello di risparmio, anche se penso che sia necessario scommettere maggiormente sulla formazione perché ormai un sistema fotovoltaico va inteso come un prodotto sartoriale, quindi commisurato alle esigenze dell'utente affinché generi le migliori economie. Krannich Italia compie i 10 anni di presenza sul mercato italiano ed è forte di una esperienza già di anni sui sistemi di accumulo. Mentre altre realtà della distribuzione specializzata hanno deciso di estendere il proprio portfolio ad altri prodotti, la nostra scelta è stata invece quella di specializzarsi ancora di più sui prodotti fotovoltaici, ampliando la gamma ed assistendo i clienti da vicino per assicurargli le soluzioni migliori e le migliori tecnologie disponibili sul mercato».

GRUPPO **MARCHIOL**

Ragione sociale: Marchiol SpA
Indirizzo: Viale della Repubblica, 41
 31020 Villorba (TV)
Sito: www.marchiol.com
 fotovoltaico@marchiol.com

Elenco marchi distribuiti

Moduli: REC, LG, Winaico, Bisol, Sunerg Solar, Solar Frontier

Inverter e accumulo: SMA, Fronius, ABB, Tigo Energy, Sunerg

Sistemi di accumulo: SMA, Sunerg Solar, ABB
Nuovi brand - primo trimestre 2016: Sunerg Solar - Power Pack Litio, Sunreport

Altro: Fischer, Renusol, 4-noks, Sunreport, Mitsubishi, Daikin-Rotex, Samsung, Haier, Olimpia Splendid, Riello

Elenco servizi

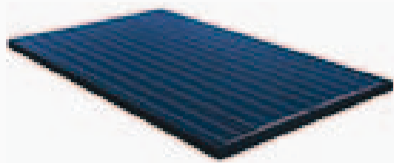
- Assicurazione All Risk fino a 10 anni
- ESCo
- Locazione operativa e finanziaria su impianti a fonti rinnovabili e risparmio energetico a livello industriale
- Credito al consumo sopralluoghi
- Affiliazione professionista autorizzato

Numero clienti installatori attivi nel 2015: 1.900

Numero clienti installatori attivi nel 2016: 2.300

Modulo più venduto nel 2015

Bisol - modulo policristallino BMU 265

**Altro prodotto più venduto nel 2015**

SMA Sunny Boy Smart Energy 3.600

**Inverter più venduto nel 2015**

SMA Sunny Tripower 25.000 TL

**"Verso una maggiore specializzazione"**

ENRICO MARIN, RESPONSABILE PRODOTTO DIVISIONE ENERGIA DI MARCHIOL



«Sebbene oggi la concorrenza sia ancora elevata, i distributori attivi sul territorio italiano si stanno maggiormente specializzando con servizi e prodotti per rispondere ad ogni esigenza. Marchiol sta puntando, ad esempio, su logistica, magazzino e capillarità sul territorio. Reputiamo fondamentale il rapporto con i nostri installatori attivi, che nel 2016 sono cresciuti in maniera significativa rispetto al 2015 grazie ad azioni intraprese tra cui campagne marketing, fiere e sviluppo delle rete vendita. Nella seconda parte dell'anno questo tipo di attività verrà ulteriormente potenziata per rispondere alla domanda sempre più crescente di sistemi di accumulo per impianti esistenti e di coperture fotovoltaiche, nella fascia tra 20 e 100 kWp, per capannoni e Pmi».

IL SUCCESSO DELLO STORAGE

Nella seconda parte dell'anno lo storage potrebbe muovere importanti volumi di vendita per molti distributori in Italia. Dal 2015 ad oggi sono diversi i player che hanno inserito nella propria gamma sistemi di accumulo per rispondere al crescente interesse e alla domanda di questi dispositivi. Le aziende distributrici hanno non solo i sistemi di accumulo nelle proprie gamme, ma in alcuni casi hanno arricchito la propria offerta con più marchi.

Inoltre, nell'ultimo anno l'arrivo di Tesla ha catalizzato l'attenzione dei distributori, tant'è che sono diversi i player che hanno avviato collaborazioni con il colosso americano. È il caso ad esempio di VP Solar, Coenergia, Elfor, Sonepar, C.D.N.E. e Solarit. E c'è chi inizia a raccogliere i primi frutti di questa collaborazione.

La filiale di Verona della Casa delle Nuove Energie (C.D.N.E.) ha annunciato con soddisfazione l'installazione, nel mese di giugno, di un sistema di storage Tesla Powerwall in abbinamento ad un impianto fotovoltaico da 6 kW a Bussolengo (VR). C.D.N.E. ha realizzato così il suo primo intervento dedicato all'accumulo del solare con il sistema Powerwall, al quale seguiranno altre 24 realizzazioni già programmate in diverse parti d'Italia.

Che lo storage sia un segmento strategico per la maggior parte dei distributori lo si vede soprattutto dall'elevato numero di incontri e corsi dedicati.

Molti player hanno infatti investito risorse per illustrare ai propri installatori i vantaggi dello storage, i prodotti a disposizione del mercato e tutte le informazioni tecniche e legate alla normativa per una corretta installazione dei dispositivi. La risposta da parte degli installatori è

SOLARIT POWER

Ragione sociale: Solarit srl
Indirizzo: via Provinciale 31/E
 35010 - Carmignano di Brenta (PD)
Sito: www.solarit.it

Elenco marchi distribuiti

Moduli: Panasonic, Solarworld, Azimut, LG, Unisolar, Hanwha Q-Cells, Bisol Group, Saint-Gobain, Sharp, Benq, Kyocera, Solar Fabrick, Heckert Solar, Conergy

Inverter: SMA, ABB, Fronius, SolarEdge

Sistemi di accumulo: Tesla, SMA, ABB, Powerpack, Solax, Delios

Nuovi brand - primo trimestre 2016: Waris, Torri Solare

Elenco servizi

- Supporto tecnico in fase di dimensionamento, valutazione ed offerta
- Servizi di post vendita
- Incontri dei clienti con i fornitori per l'approfondimento tecnico dei vari prodotti
- Corsi di formazione sui nuovi prodotti commercializzati
- Un interlocutore unico per ogni cliente

Numero clienti installatori attivi nel 2015: 738

Numero clienti installatori attivi nel 2016 (a giugno 2016): 426

Fatturato 2015 per il fotovoltaico: 2.700.000 euro (+35%)

Modulo più venduto nel 2015

Panasonic 240 Wp Hit Power

**Inverter più venduto nel 2015**

SMA Sunny Tripower 25.000 TL

**Altro prodotto più venduto nel 2015**

Waris - Modulo policristallino da 250 Wp

"Ampliare la rete vendita"

ANDREA MILAN, TITOLARE DI SOLARIT



«Nella seconda parte dell'anno ci concentreremo sulla vendite di sistemi di accumulo, data la crescente domanda che stiamo registrando per l'installazione di questi dispositivi su impianti esistenti. Il nostro compito sarà quello di fornire non solo prodotti affidabili ma anche supporto in fase di progettazione e vendita. Ci siamo infatti resi conto che è necessaria ancora tanta formazione nei confronti del canale downstream. Inoltre intendiamo ampliare la nostra rete vendita con agenti che vadano ad operare nelle regioni che attualmente copriamo solo direzionalmente, come ad esempio l'Emilia Romagna. In un periodo caratterizzato da una forte concorrenza, è infatti necessario coprire capillarmente tutto il territorio, oltre ad offrire prodotti e servizi che rispondano alle numerose esigenze del mercato ed offerte commerciali in grado di rafforzare ancora di più le partnership con i nostri clienti».

di quelle che non si vedevano da un po' di tempo: sale gremite e forte interesse sono infatti i risultati che molti distributori hanno raccolto da questi eventi.

AFFIANCAMENTO E SERVIZI

Come citato in precedenza, uno degli aspetti che fa dei distributori figure fondamentali per tutta la filiera è quello legato alla fornitura di servizi per gli installatori, dal dimensionamento all'installazione, dal supporto finanziario all'assistenza post-vendita.

I servizi hanno subito un'evoluzione che riflette le nuove opportunità di business, come quelle offerte per l'appunto dal re-vamping, dallo storage e dall'integrazione con altre tecnologie per l'efficientamento energetico. Per questo i distributori stanno rafforzando ancora di più le partnership con i propri clienti, ad esempio offrendo tutti gli strumenti di marketing necessari per dare visibilità all'offerta di prodotto che gli installatori possono garantire ai propri clienti. E sono numerosi gli incontri di formazione e i roadshow sul territorio organizzati dai distributori per un costante aggiornamento necessario alla crescita professionale degli installatori.

NON SOLO FOTOVOLTAICO

Accanto all'offerta di moduli, inverter, storage, sistemi di montaggio e di monitoraggio, alcuni distributori specializzati nell'offerta di prodotti per il fotovoltaico stanno raccogliendo buoni risultati nel comparto dell'efficienza energetica. Anche se la percentuale coperta da questo segmento sulle vendite risulta ancora marginale se confrontata con la vendita di prodotti e soluzioni per il fotovoltaico, led, pompe di calore, dispositivi sempre più evoluti per il controllo dei flussi energetici, solare termico, caldaie a condensazione, caldaie a biomassa, cogenerazione e anche elettrodomestici green sono spesso parte integrante dell'offerta, in particolare in ambito residenziale. Nel corso del 2016 la vendita di questi dispositivi potrebbe crescere ulteriormente, soprattutto per il vasto parco di edifici che in Italia necessita di interventi di riqualificazione, come nel caso dei condomini, e grazie a misure di sostegno tra cui detrazione



Ragione sociale: Sonepar Italia Spa
Indirizzo: Riviera Maestri del Lavoro 24
35127 Padova
Sito: www.sonepar.it

Elenco marchi distribuiti:

Moduli: Solarworld, Kioto Solar, Bisol, LG Solar
Inverter e accumulo: ABB, Fronius, SMA, Tesla
Sistemi di accumulo
Tesla
Nuovi brand - primo trimestre 2016: Tesla
Altro: Fischer, Orbis

Elenco servizi

- Servizio di consulenza e dimensionamento
- Servizio di preventivazione
- Servizio logistico
- Servizio finanziario

"Focus su affidabilità e qualità"

IVANO BENEDET, RESPONSABILE
RISPARMIO ENERGETICO DIVISIONE NORD



«Il mercato italiano lo scorso anno ci ha visto come primi distributori non specializzati in termini di fatturato. Un modulo fotovoltaico su quattro venduti in distribuzione elettrica, lo ha venduto

Sonepar. La nostra ambizione per il 2016 è quella di diventare i numeri uno assoluti. Questo richiede dedizione e uno sforzo massimo orientato a capire dove va il mercato. Oggi posso dire con orgoglio che la nostra è l'azienda più in grado di soddisfare le esigenze della clientela di questo mercato. Grazie ai nostri partner fornitori, tutti rivolti all'alta qualità di prodotto, in questi anni abbiamo cercato di diffondere una cultura che andasse al di là del mero prezzo. Un cliente sa di affidarsi ad un partner affidabile che in tutti questi anni è sempre stato presente, non solo nel momento della vendita, ma anche nel momento della difficoltà. Una delle sfide per il futuro immediato, sarà quello di creare una scuola di formazione per i nostri clienti che vogliono aumentare le loro specializzazioni».

nerazione e anche elettrodomestici green sono spesso parte integrante dell'offerta, in particolare in ambito residenziale. Nel corso del 2016 la vendita di questi dispositivi potrebbe crescere ulteriormente, soprattutto per il vasto parco di edifici che in Italia necessita di interventi di riqualificazione, come nel caso dei condomini, e grazie a misure di sostegno tra cui detrazione

fiscale, Conto Termico ed etichette energetiche. Le opportunità offerte dal mercato del fotovoltaico e dell'efficienza energetica sono numerose e in continua evoluzione.

E il ruolo dei distributori sarà ancora più cruciale: queste figure dovranno infatti accompagnare gli installatori per permetter loro di beneficiare di queste opportunità.



Ragione sociale: VP Solar srl
Indirizzo: via Levada, 145
Pederobba (TV)
Sito: www.vpsolar.com

Elenco marchi distribuiti:

Moduli: Panasonic, LG, Solarworld, Solarwatt, Kioto Solar, Q.Cells
Inverter e accumulo: ABB, SMA, Tesla Energy, Fronius, Solaredge, Fiamm, Steca, Kostal
Sistemi di accumulo: SMA, ABB, Fiamm, SolarEdge, Tesla Energy, Fronius, Kostal, Steca
Nuovi brand - primo trimestre 2016: Tesla Energy
Altro: Ariston, Bosch, Dehn, Smartflower

Elenco servizi:

- Rete Installatori Smart Partner
- Logistica efficiente SAP
- Supporto tecnico pre e post vendita
- Supporto co-marketing
- Formazione

Numero clienti installatori attivi nel 2015: 2.800
Numero clienti installatori attivi nel 2016 (a giugno 2016): 3.000

Fatturato 2015 per il fotovoltaico: 27 milioni di euro (+40%)

Prodotto più di tendenza 2015:

Smartflower

Prodotto più di tendenza 2016:

Storage



"Quota di mercato raddoppiata"

STEFANO LORO, CEO DI VP SOLAR



«VP Solar nel 2015 ha rafforzato la propria presenza nel mercato fotovoltaico, con una crescita del 40% del fatturato, in un mercato che ha perso circa il 25% rispetto al 2014. Questo ha significato un raddoppio della quota di mercato in Italia, grazie alla competitività della proposta, alla professionalità e qualità di servizio. Ai rivenditori VP Solar ha offerto condizioni e servizi dedicati che li hanno messi nelle condizioni di dare risposte efficaci. Per gli installatori sono state create opportunità di sviluppo congiunto del business, come la Rete

Professionale Smart Partner. I roadshow nelle principali città italiane hanno rappresentato un' apprezzata occasione di orientamento alle nuove dinamiche del mercato: agli oltre 30 eventi nei primi 6 mesi del 2016 hanno partecipato circa 3.000 professionisti dei sistemi energetici».

Perché cala la produzione da FV? Ipotesi e sospetti

NEI PRIMI 5 MESI DEL 2016 LA CONTRAZIONE È STATA PARI AL 13% INVERTENDO IL TREND DI CRESCITA INIZIATO CON L'ERA DELL'ENERGIA SOLARE. COSA STA SUCCEDENDO? LE MOTIVAZIONI POTREBBERO ESSERE TANTE. DIFFICILE TROVARNE UNA PIÙ RAZIONALE. ANCORA PIÙ DIFFICILE CAPIRE SE SI TRATTA SOLO DELLA PUNTA DI UN ICEBERG... ECCO I PARERI CHE MOLTI OPERATORI HANNO CONSEGNATO AI SOCIAL NETWORK



Dalla fine dello scorso anno, in Italia si è invertito il trend di crescita della produzione di energia elettrica da fonte solare. I dati di Terna parlano di un crollo del 13% nei primi cinque mesi del 2016, con una punta di -17,6% nel mese di aprile.

Il fenomeno è preoccupante perché si traduce in un minor peso della fonte fotovoltaica sulla produzione complessiva di energia elettrica in Italia. È un arretramento che ridimensiona il ruolo dell'energia solare nel mix elettrico, seppur di pochi punti percentuali, ma di fatto segna la fine di quel processo di crescita che sembrava inarrestabile.

La prima avvisaglia di questo fenomeno si era verificata nel mese di ottobre 2015, quando il con-

fronto mese su mese aveva segnato un calo del 7,9% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Anche in passato si erano verificati casi come questi, che però si erano sempre presentati come delle eccezioni all'interno di un fenomeno generale di crescita. Infatti nei due mesi successivi la produzione era tornata a crescere.

Il secondo campanello d'allarme si è presentato nel mese di gennaio 2016, con un sonoro -10%. Ma da allora il trend ha piegato definitivamente verso il basso e la produzione di energia elettrica da fotovoltaico non è più riuscita a mettere il segno "più" rispetto all'anno precedente.

Gli operatori non sono concordi nella spiegazione di questo fenomeno: c'è chi parla di decadimen-

LA VOCE DEL WEB

DI SEGUITO ALCUNI PARERI RACCOLTI ALL'INTERNO DI UNA DISCUSSIONE SUL CALO DI PRODUZIONE DI ENERGIA ELETTRICA DA FONTE FOTOVOLTAICA ALL'INTERNO DEL GRUPPO LINKEDIN "FER - FONTI ENERGETICHE RINNOVABILI". PER OVVI MOTIVI DI PRIVACY RIPORTIAMO SOLO LA SIGLA DELLE PERSONE CHE HANNO LASCIATO IL LORO PARERE.

S.D. A mio avviso siamo arrivati a fine vita degli inverter installati con i primi impianti fotovoltaici. E chi ha i soldi per riparare e sostituire? Se succede a me, piccolo privato, è un bel problema.

S.C. Molti piccoli impianti non sono gestiti, effettivamente se non dovessero produrre per giorni nessuno se ne accorge

E.L. Ho avuto e continuo ad avere soggetti responsabili che mi chiamano perché si sono accorti che l'impianto FV non funziona e mi dicono: "Forse è da qualche mese che non funziona, mi sono accorto solo adesso".

M.M. Io direi che la causa sia dovuta ai seguenti motivi: meteo particolarmente brutto; lo spalmaincentivi e tutto il resto che sapete ha indotto i proprietari ad abbandonare le manutenzioni, ovviamente per risparmiare; e i tanti impianti andati in default?

D.P. In Italia vi sono 1.117 Impianti FV di potenza maggiore uguale ad 1 MWp, installati a terra, pari a 4.088 MWp (il 22.6% di tutti gli impianti FV); gli inverter iniziano

ad avere un decadimento prestazionale e quelli che hanno superato i 10 anni di vita iniziano a danneggiarsi. Infine, molti impianti non hanno alcun sistema di telecontrollo da remoto, ed è quindi lasciato in capo ai manutentori la verifica del buon funzionamento. In Puglia i costi di manutenzione sono stati ridotti al minimo e quasi più nessuno effettua controlli con Termo camera su tutti i moduli FV: chissà quanti moduli sono malfunzionanti e non vengono sostituiti.

C.L. È troppo. Qualche cosa non va o a livello di rete o di manutenzione.

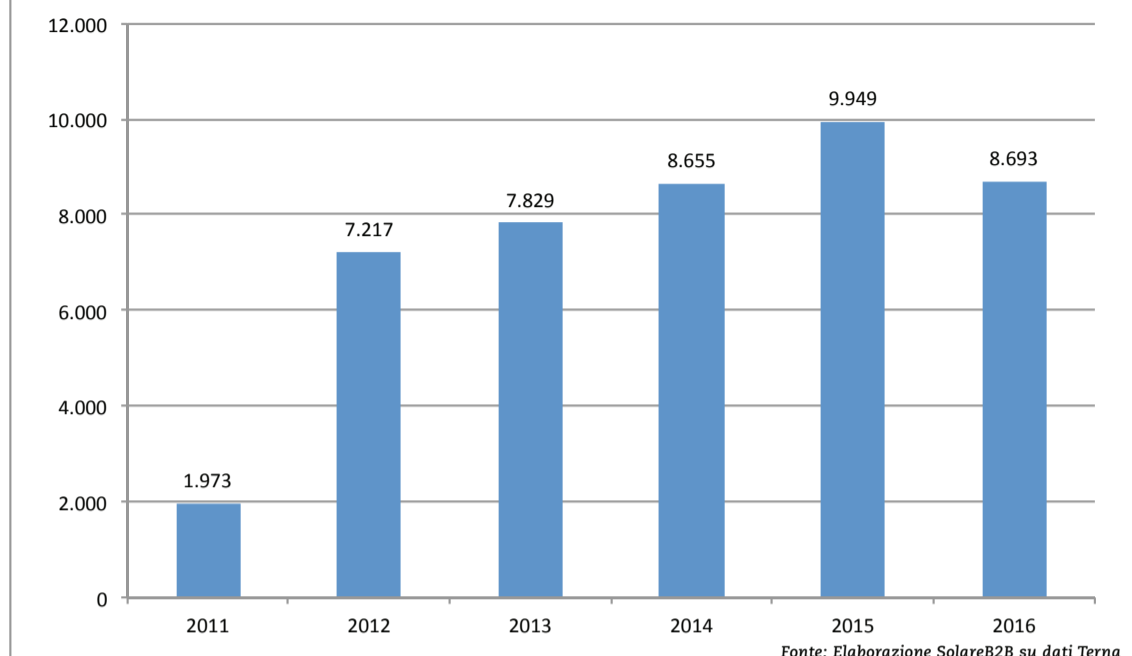
F.G. Il decadimento dei materiali non può essere la ragione giustificante di un calo così alto e improvviso. Purtroppo ho notato che in Italia molti titolari di impianti hanno una bassa considerazione verso l'utilità di una manutenzione e di una pulizia costante degli impianti e questo sicuramente comporta un calo notevole.

E.C. Se lo spalma incentivi ha deciso di pagare solo il 90% vi pare normale che ci sia un abbassamento proprio del 10%, non penso sia la manutenzione. Noi abbiamo alcuni MW di proprietà e ci sono distacchi forzati continuamente. È un modo per toglierci altra

10 POSSIBILI CAUSE

1. Grandi impianti non monitorati con guasti di cui nessuno si accorge
2. Disinvestimento sulle manutenzioni
3. Distacchi forzati
4. Irraggiamento in calo per il brutto tempo
5. Normale decadimento prestazionale di inverter e moduli
6. Eccezionale decadimento prestazionale di alcuni impianti a causa di inverter e moduli di bassa qualità
7. Moduli guasti non sostituiti
8. Problemi della rete
9. Utilizzo di cavi non adeguati
10. Fermi impianto prolungati (soprattutto quando non c'è più chi ha realizzato l'impianto)

PRODUZIONE DI ENERGIA ELETTRICA DA FONTE FOTOVOLTAICA IN GWH - PERIODO GENNAIO-MAGGIO

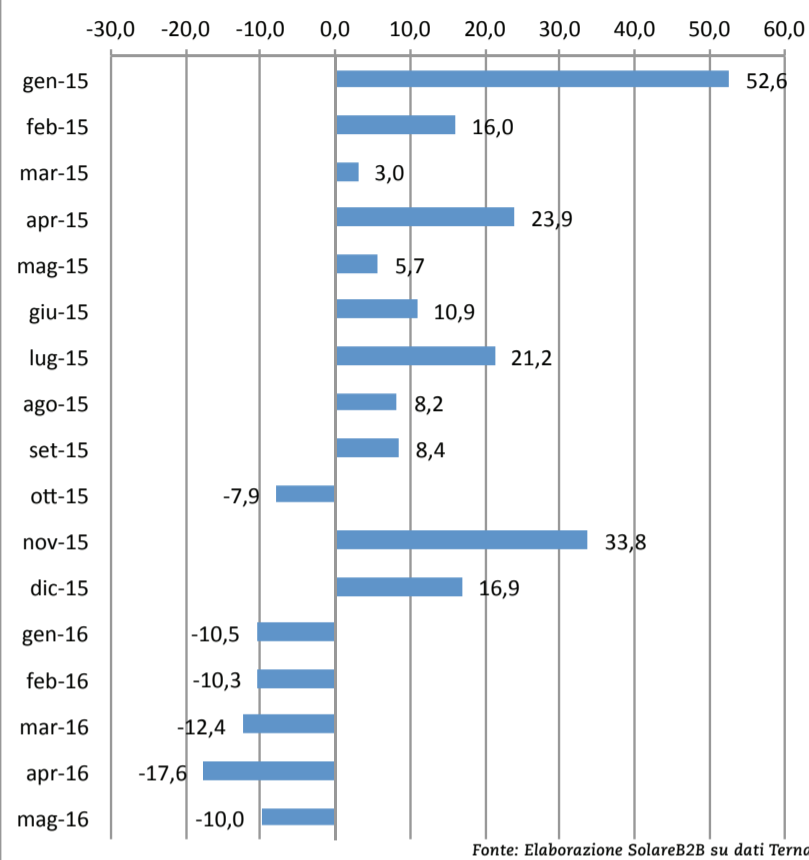


to normale, chi di mancata manutenzione, e chi di distacchi forzati. Scoprire quale sia la vera causa al momento non è facile. La situazione va tenuta sotto stretta osservazione perché se si trattasse di problemi legati a un calo delle prestazioni di impianti che hanno solo 4 o 5 anni di attività alle spalle, il fenomeno potrebbe accentuarsi e ampliarsi in maniera drammatica con conseguenze

imprevedibili. In questa situazione di incertezza abbiamo voluto raccogliere su Internet le voci di esperti e operatori del settore che cercano di dare motivazioni a questa situazione.

Ne sono emersi punti di vista molteplici, dove è difficile distinguere chi abbia ragione. Probabilmente la vera ragione è distribuita un po' in ognuno di questi pareri.

PRODUZIONE DI ENERGIA ELETTRICA DA FONTE FOTOVOLTAICA - TREND % RISPETTO ALLO STESSO MESE DELL'ANNO PRECEDENTE



redditività e magari far crollare qualche altro possessore di impianti tanto sappiamo chi poi li comprerà.

D.C. Questo calo sicuramente non è un problema legato alla manutenzione degli impianti. Il fattore meteo può influire anche del 10%, siamo ad inizio anno e ci può stare. Di sicuro i contatori con il teledistacco sono una invenzione pericolosa soprattutto se i dati dei teledistacchi non vengono pubblicati e non vengono pubblicati nemmeno i criteri con cui vengono staccati gli impianti.

G.T. Diceva Andreotti a pensar male si pecca ma spesso ci si azzecca... Si può supporre che i distacchi forzati siano per non pagare gli incentivi soprattutto quelli che iniziarono a 0.47 per kW prodotto... e poi ci sono sempre le centrali tradizionali da salvaguardare ossia i petrolieri...

D.C. Su un paio di impianti installati 4-5 anni fa ho notato che la pulizia dei moduli, la manutenzione al sistema di conversione, la rottura di alcuni di questi (che su una stringa fanno da collo di bottiglia), il cliente non sa nemmeno che cosa siano. Misure alla mano ho registrato una perdita di produttività intorno al 9%.

M.G. Io ho osservato che in alcuni casi la produttività è maggiore delle aspettative. In altre invece si sono riscontrati problemi di cali di energia importanti, superiori al 10%. Penso sia un problema relativo alla qualità dei pannelli. Ho anche riscontrato che spesso gli inverter si guastano e gli impianti restano fermi per un bel po' di tempo.

G.M. Evidenzio un aspetto che potrebbe essere stato trascurato; nel momento del boom, era tutto buono. Molti hanno installato usando cavo non solare. Tipicamente dopo 5 anni... ahi, ahi..

A.P. Non dimentichiamo che gli impianti invecchiano, le prestazioni decrescono col passare del tempo e non ultimo molti impianti, anche di grossa taglia, sono stati dismessi e/o distaccati forzatamente a seguito di controlli del GSE.

L.T. Io controllo una serie di impianti dal centro Italia al nord, e se pur vero che la piovosità non è stata alta e le temperature sono state miti (se non calde per l'inverno) tuttavia l'irraggiamento registrato su tutti gli impianti è stato mediamente del 10% inferiore a quello dello scorso anno e la produzione di conseguenza inferiore di un 12-13% (a causa del fatto che siamo in inverno e le condizioni sono sfavorevoli alla produzione fotovoltaica). Stiamo parlando di impianti che vanno dal 2010 al 2012, con pannelli cinesi ed europei, che quindi contempiano sia produttori esistenti che estinti. In diversi impianti in cui mi son trovato ad intervenire non si verificava alcun parametro e quindi giù di stringhe scollegate o fusibili bruciati.

E.M. Per la nostra statistica basata su circa 1.300 impianti realizzati e monitorati il dato è perfettamente spiegato (-10% maggio; -13,7% da inizio anno) da nuvolosità e piovosità.

D.P. Gli impianti fatti in fretta e male cominciano a dare problemi; aumentano i fermo impianti e anche se è garantito l'intervento nelle 24 ore molto spesso si arriva a perdere anche il 5% all'anno di produzione; tutto ciò non accadeva nei primissimi anni di vita degli impianti.

G.C. Ho trovato impianti fermi e riattivabili in parecchie settimane perché si dovevano rifare pezzi di cablaggio, sostituzione inverter fulminati perché non messo scaricatori lato cc, moduli introvabili, etc...

E.C. Gestisco quattro impianti FV, due al nord e due al sud e non ho notato cali sensibili di produzione.

P.G. Ritengo che ci siano 3 macro problematiche. La prima riguarda la qualità dei prodotti installati, ci sono impianti fotovoltaici installati 6/7 anni fa che hanno avuto un calo drastico prestazionale, e questo in parte è dettato dalla politica del prezzo più basso a tutti i costi. La seconda riguarda la pulizia dei moduli, pochi installatori propongono il contratto di manutenzione periodica, spesso per paura che questo costo vada a scoraggiare l'acquisto. Infine, molti possessori di impianti segnalano spesso che l'installatore che ha realizzato l'impianto non esiste più, dunque ci sono non poche difficoltà, in caso di problematiche dell'impianto, a renderlo nuovamente efficiente e/o a garantirne l'efficienza.

10 11 12
SETTEMBRE 2016



\REGISTRAZIONE ALL'EVENTO

L'INGRESSO all'evento fieristico
È GRATUITO per gli
operatori del settore
con **REGISTRAZIONE
OBBLIGATORIA.**

Collegati subito al sito
www.marchiol.com

per ricevere il
BIGLIETTO D'INGRESSO!

\CONVEGNI

Sunny Day SMA

Sala Convegni PALAEXPO di Venezia,
SABATO 10 SETTEMBRE
ore 15.00 – 16.30

**La proposta SMA per impianti
domestici: IL NUOVO SUNNY BOY**

**Le soluzioni Storage SMA,
UN CASO DI SUCCESSO**

**Le soluzioni SMA
PER IMPIANTI COMMERCIALI**

\PARTNER



Inverter fotovoltaici
e soluzioni Storage



Moduli fotovoltaici monocristallini
ad alta efficienza



Moduli fotovoltaici
policristallini



Sistema di storage CEI0-21
Power Pack Litio

MOSTRA-MERCATO DEL MATERIALE ELETTRICO

elettroexpo
XVIII EDIZIONE 2016

IL GRUPPO MARCHIOL
È LIETO DI INVITARTI ALLA
XVIII EDIZIONE
DELLA MOSTRA-MERCATO
DEL MATERIALE ELETTRICO

GRUPPO **MARCHIOL**



marchiol.com | info@marchiol.com

\EXPO TOUR

10.000 metri quadrati
di esposizione

140 stand delle principali
marche del mondo elettrico

Area Ristoro Gratis

**NON LASCIARTI
SCAPPARE
QUESTO EVENTO
IMPERDIBILE!**

In più se visiterai i principali
stand segnalati in
ElettroExpo con il logo
potrai ritirare un
FANTASTICO GADGET!



\CONCORSO

Partecipa al fantastico concorso
ElettroExpo 2016

1° PREMIO: Automobile Mitsubishi
Space Star

2° PREMIO: Viaggio a Santo Domingo
per 2 persone 9 gg all inclusive

3° PREMIO: Viaggio a Gran Canaria
per 2 persone 7 gg all inclusive

4° PREMIO: TV 55" SAMSUNG
Full HD Curvo Smart J6300

ESTRAZIONE

12 SETTEMBRE 2016
ore 18.00

Per ogni 1000€ di ordine* che farai dal **01/07/2016** al **09/09/2016**
potrai beneficiare di 1 cartolina del concorso da compilare e imbucare
presso i punti vendita Marchiol! In più, se farai l'ordine in ElettroExpo
dal **10/09** al **12/09/2016 ore 17.30** raddoppiano le tue possibilità di
vincita con 2 cartoline per ogni 1000€* di ordine in fiera.

* Valido con un Minimo ordine UNICO 1000€ - Massimo 5 cartoline
per ordine (10 cartoline in ElettroExpo)

Gennaio-maggio 2016: in Italia nuovi impianti FV a +58%

IL VALORE RELATIVO ALLA NUOVA POTENZA INSTALLATA NEI PRIMI CINQUE MESI DELL'ANNO HA TOCCATO 165 MW. CONTINUA A CRESCERE LA TAGLIA COMPRESA TRA 20 E 1.000 KW, CHE HA SEGNATO UN +190% RISPETTO ALLO STESSO PERIODO DEL 2015. E TORNANO A FARSI VEDERE GLI IMPIANTI SUPERIORI A 1.000 KW, CON 19 MW INSTALLATI

Continua il trend positivo delle nuove installazioni fotovoltaiche in Italia. La nuova capacità installata nei primi cinque mesi del 2016 è arrivata a 165 MW, con un incremento del 58% rispetto ai circa 100 MW totalizzati nello stesso periodo del 2015. È quanto emerge dai dati del sistema Gaudi forniti da Anie Rinnovabili.

Analizzando l'andamento mensile, nel primo trimestre le installazioni fotovoltaiche hanno registrato un +33% rispetto allo stesso periodo del 2015, grazie a 85 MW totalizzati; ad aprile, in Italia sono stati realizzati 30,3 MW di nuovi impianti, con una crescita del 52% rispetto ai 18,7 MW dello stesso periodo del 2015.

A maggio infine sono stati totalizzati 49,8 MW, con un incremento del 134% rispetto allo stesso periodo del 2015.

IL TREND POSITIVO DEI GRANDI

L'incremento registrato nel periodo gennaio-maggio 2016 giunge principalmente da installazioni fotovoltaiche di taglia compresa tra 20 e 1.000 kW. Questo segmento, con una potenza totale connessa nei primi cinque mesi dell'anno di oltre 58 MW, è infatti in aumento del 190% rispetto ai primi cinque mesi del 2015 (18,23 MW).

E torna a farsi vedere la taglia superiore ai 1.000 kW. Nel mese di maggio in Italia sono stati installati, per questa tipologia di impianti, 19 MW.

LA SPINTA DEL SUD

Sono Lombardia (22,63 MW), Abruzzo (21,04 MW), Emilia Romagna (16,44 MW) e Veneto (15,62 MW) le regioni più importanti in termini di nuova potenza installata. Le quattro regioni, insieme, hanno totalizzato 75,73 MW, il 45% circa del totale installato nei primi cinque mesi dell'anno.

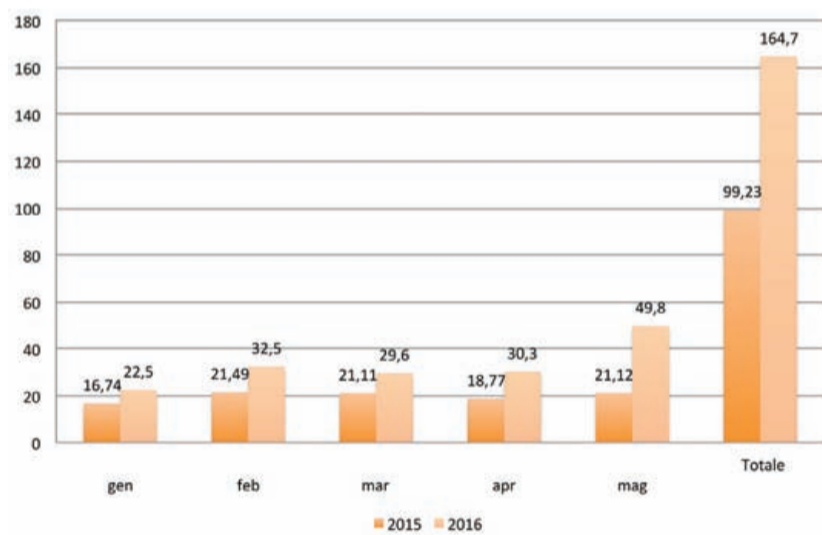
I dati Gaudi mettono in evidenza ancora una volta la crescita delle nuove installazioni nelle regioni del sud Italia, e quindi in Basilicata (+130%), Campania (+161%), Calabria (+150%), Puglia (+98%), Sicilia (+135%) e Molise (+63%).

Queste regioni, insieme, hanno totalizzato 46 MW, il 27% del totale installato nei primi cinque mesi.

EOLICO E IDROELETTRICO ANCORA IN CALO

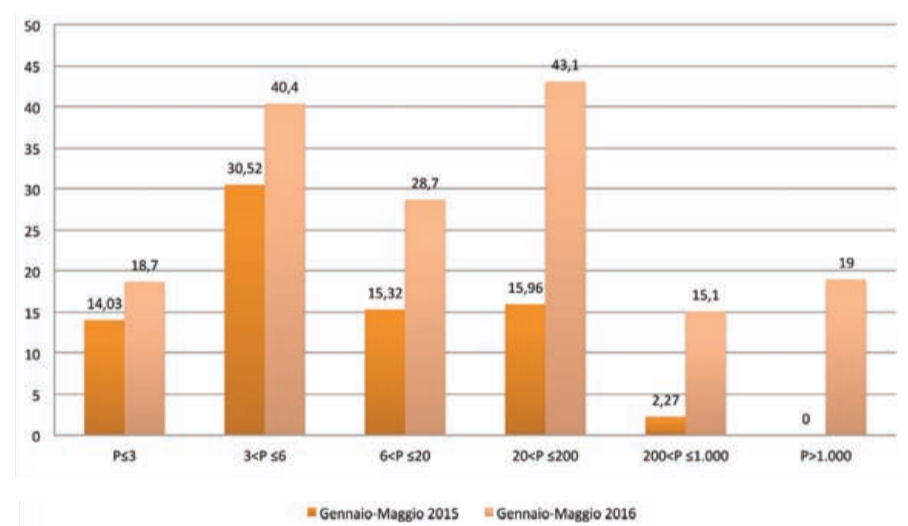
Il fotovoltaico è stato ancora l'unico tra le fonti rinnovabili a registrare valori in crescita rispetto ai primi cinque mesi del 2015. La potenza dei nuovi impianti eolici installati da gennaio a maggio del 2016 è infatti di 66 MW, valore che registra una flessione del 37% rispetto ai 105 MW dello stesso periodo dello scorso anno. È in calo anche il comparto dell'idroelettrico, con una nuova potenza di 23 MW, che segna un -52% rispetto allo stesso periodo del 2015 (48 MW).

**POTENZA FV CONNESSA MENSILMENTE (MW)
GEN-MAG 2015 / GEN-MAG 2016**



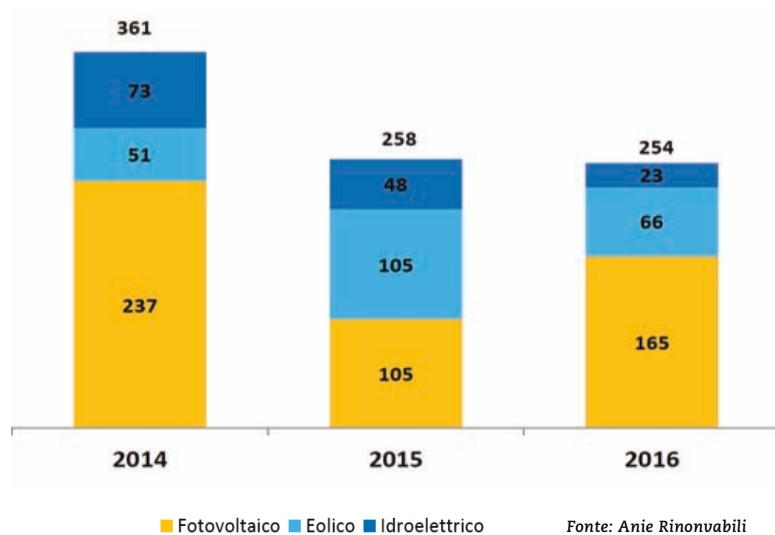
Fonte: Elaborazione SolareB2B su dati Anie Rinnovabili

**POTENZA FV CONNESSA PER CLASSE (MW)
GENNAIO-MAGGIO 2015 / GENNAIO-MAGGIO 2016**



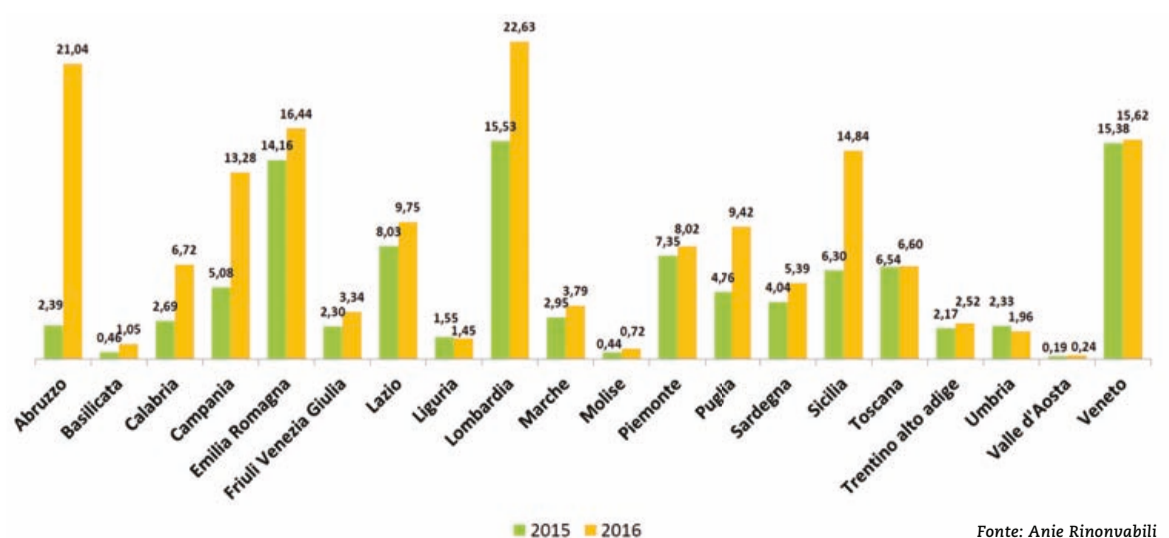
Fonte: Elaborazione SolareB2B su dati Anie Rinnovabili

**FV, EOLICO E IDROELETTRICO:
POTENZA CONNESSA SINO A MAGGIO (IN MW)**



Fonte: Anie Rinnovabili

POTENZA FV CONNESSA PER REGIONE (IN MW)



Fonte: Anie Rinnovabili

Energy management: quale il futuro in Italia?

IL POTENZIALE DEGLI INTERVENTI DI EFFICIENTAMENTO ENERGETICO PER I SOGGETTI CON I CONSUMI PIÙ SIGNIFICATIVI, TRA CUI LE AZIENDE, È ELEVATO. L'ENERGY MANAGEMENT E LA FIGURA DELL'ENERGY MANAGER, CHE DOVREBBERO GIOCARE UN RUOLO FONDAMENTALE IN QUESTO AMBITO, VIVONO UNA SITUAZIONE CARATTERIZZATA DA ALTI E BASSI, NONOSTANTE VI SIANO GRANDI MARGINI E SEGNALI DI PROGRESSO. DUE OPERATORI DEL SETTORE, ALESSANDRO PAGLIAI E MIRKO MASSIMILIANO PAGLIA, FORNISCONO ALCUNI SPUNTI DI RIFLESSIONE SUL TEMA

a cura di Gianmaria Origi

Lenergy management si occupa di efficienza energetica per quanto riguarda impianti industriali, installazioni commerciali, istituzionali, governative e intere organizzazioni e favorisce una riduzione dei consumi energetici associata al mantenimento o al miglioramento del livello di servizi forniti. Allo scopo di adempiere a quanto stabilito dal Pacchetto per il Clima e l'Energia 2020 dell'Unione Europea e, in particolare, all'aumento del 20% dell'efficienza energetica, l'Italia dovrebbe incrementare l'applicazione della normativa ISO 50001 da parte dei soggetti con i consumi più significativi, come le aziende, andando così a migliorare anche la loro competitività. La ISO 50001:2011 "Sistemi di gestione dell'energia - Requisiti e linee guida per l'uso" offre, infatti, una modalità efficace per la gestione dell'energia all'interno delle organizzazioni, ottenendo in questo modo evidenti risparmi, sia di natura economica sia ambientale.

La figura dell'energy manager, di derivazione americana, viene definita dalla legge 308 del 1982 e rafforzata dalla legge 10 del 1981. Quest'ultima introduce il ruolo

del Responsabile per la conservazione e l'uso razionale dell'energia, la cui nomina è obbligatoria per le realtà industriali aventi consumi superiori ai 10.000 tep/anno e per quelle appartenenti ai settori civile, terziario e trasporti che evidenziano consumi che superano il livello di 1.000 tep/anno. Dal punto di vista professionale, l'energy manager deve possedere diverse competenze tra cui quelle manageriali, tecniche, economiche, finanziarie, legislative e di comunicazione affinché possa supportare i clienti nell'attuare le politiche di riduzione dei consumi energetici e nel monitorare in modo efficiente l'energia in tutte le fasi della produzione o della gestione degli edifici, andando a verificare i consumi, ottimizzandoli e promuovendo interventi finalizzati all'efficienza energetica e all'uso di fonti rinnovabili. Questa figura professionale può avere mansioni differenziate a secondo delle caratteristiche dimensionali dei soggetti per cui lavora come consulente tecnico, svolgendo un'attività di verifica dei consumi attraverso diversi strumenti, quali gli audit e i report prodotti da sistemi di telegestione, telecontrollo e automazione.

LA PAROLA AGLI ESPERTI

1. Qual è lo stato di fatto dell'energy management in Italia?

Alessandro Pagliai: «L'energy management in Italia ha subito una evoluzione positiva negli ultimi tre anni, in coincidenza con la fine della incentivazione "variabile" al fotovoltaico mediante il meccanismo dei Conto Energia. Si può notare infatti, da una parte, che il FV ha cambiato pelle orientandosi alla grid-parity ed alle tecnologie di storage per ottimizzare la resa degli impianti (specialmente su tetto); dall'altra parte, ha preso finalmente concretezza il concetto di efficienza energetica, sostenuto da alcuni provvedimenti governativi virtuosi e da una maggiore coscienza ambientale della società e delle aziende, che ne apprezzano

sempre più i ritorni di immagine a sostegno delle vendite».

Mirko Massimiliano Paglia: «L'energy management è una pratica la cui importanza è sostanzialmente sottovalutata a causa di una normativa inadeguata e poco convincente, della disinformazione dei soggetti che godrebbero dei benefici, come gli imprenditori, della scarsa formazione dei tecnici e del personale aziendale in materia di uso razionale dell'energia, della mancanza di consapevolezza da parte delle realtà energivore di esserlo e del disattendimento delle leggi vigenti, tra cui la legge 10 del 1991».

2. Quale sarà il futuro dell'energy management e della figura dell'energy manager in Italia secondo il suo parere?

Alessandro Pagliai: «Molto difficile una previsione di questo genere. In linea generale, possiamo aspettarci un consolidamento della figura dell'energy manager e della centralità del suo ruolo, dato l'orientamento globale verso politiche di sostenibilità ambientale e lotta alla riduzione

di CO₂; possiamo anche attenderci un suo coinvolgimento sempre maggiore nei processi decisionali delle organizzazioni, impattando direttamente sulle decisioni di investimento pubblico e privato. In questo contesto ravviso però la necessità di incrementare le competenze economico-finanziarie dell'energy

manager, aspetto imprescindibile per la definitiva consacrazione del suo ruolo all'interno di una organizzazione anche in termini di autorevolezza e referenza.

Mirko Massimiliano Paglia: «La situazione dell'energy management in Italia avrà sviluppi futuri differenti a seconda del settore che si prende in considerazione. Per quanto riguarda l'ambito pubblico, cresceranno la conoscenza e consapevolezza dei consumi energetici. Il settore industriale vedrà la formazione del personale aziendale

in materia di utilizzo dell'energia e di impatto ambientale, la condivisione dei progetti di settori specifici e di best practice e la diffusione di dati inerenti l'aumento della competitività e finalizzati ad avviare un confronto per accrescere la consapevolezza degli operatori. Per quanto concerne la figura dell'energy manager, in futuro potrà svolgere, in primo luogo, attività di consulenza interna o esterna alle grandi aziende o ai grandi comuni con il compito di suggerire le soluzioni migliori per la riduzione dei consumi energetici».

3. Quali sono i vantaggi più evidenti per una azienda o un ente pubblico nell'attuare una politica di energy management affidando un incarico a un energy manager?

Alessandro Pagliai: «I vantaggi di perseguire, implementare e monitorare una politica di energy management all'interno di una organizzazione sono evidenti e molteplici. I benefici di carattere economico, finanziario, occupazionale sono innegabili. L'energy manager da solo non può e non è in grado di farsi carico della attuazione di una politica di energy management. È fondamentale il commitment da parte della Direzione: ancora una volta ritorniamo ai fondamentali della norma ISO 50001 sul Sistema per la Gestione dell'Energia e alla necessità di affiancare una figura decisionale (l'EGE) all'Energy Manager. In assenza di questi requisiti, l'azione dell'energy manager mancherà di incisività ed efficacia».

Mirko Massimiliano Paglia: «Il vantaggio più evidente per una azienda o un ente pubblico nell'attuare una politica di energy management, affidando un incarico a un energy manager, è rappresentato dalla presa di coscienza dei propri consumi energetici: se non si conoscono le condizioni in cui ci si trova ad operare, non è possibile dire nulla, o meglio, se non si effettuano misurazioni, la descrizione della realtà è praticamente impossibile e non si è in grado di proporre nessuna strategia per cambiare lo stato di fatto. L'energy manager è una figura tecnica che ha il compito di fare proposte per quanto riguarda le misure e strategie adottabili per conseguire il massimo efficientamento energetico e spetta, poi, alla committenza decidere quale di queste attuare, anche alla luce delle esigenze e possibilità aziendali».

Intersolar torna a crescere sulla spinta dello storage

LA 25ESIMA EDIZIONE DELLA KERMESSE DI MONACO DI BAVIERA HA ACCOLTO 1.077 ESPOSITORI E 43.000 VISITATORI, CONFERMANDOSI ANCORA UNA VOLTA COME PUNTO DI RIFERIMENTO PER IL MERCATO EUROPEO DEL SOLARE. LA FIERA HA VISTO UNA FORTE AFFLUENZA SOPRATTUTTO NEI PADIGLIONI DEDICATI A INVERTER E STORAGE, GRAZIE ALLE NUMEROSE SOLUZIONI IN PARTICOLARE PER IL RESIDENZIALE. SUL FRONTE MODULI, È STATA L'ALTA EFFICIENZA LA PROTAGONISTA DELLA TRE GIORNI

Sale gremite e maggior fiducia da parte di espositori e visitatori sul futuro del solare europeo. Si può riassumere così il clima che si respirava durante la tre giorni di Intersolar Europe, la kermesse sul solare andata in scena dal 22 al 24 giugno a Monaco di Baviera. Dopo due anni caratterizzati da una leggera flessione, i numeri della venticinquesima edizione confermano il ritorno alla crescita della fiera. Hanno partecipato infatti alla tre giorni 1.077 espositori, con un leggero incremento rispetto all'edizione del 2015, quando alla fiera si erano iscritti 1.000 operatori del fotovoltaico, termico e storage. È in crescita anche il numero di visitatori, che quest'anno ha raggiunto quota 43.000 da 160 Paesi, con un incremento del 7,5% rispetto all'edizione dello scorso anno. Che l'evento di Monaco sia stato scelto da tanti player per comunicare nuovi accordi, prodotti e iniziative dimostra come la fiera sia oggi il più importante palcoscenico per il settore del solare nel continente europeo.

IL SUCCESSO DEL SALONE EES

Uno dei padiglioni più frequentati durante la fiera è stato quello dedicato ai sistemi di accumulo. Nel salone specialistico Ees Europe, che ha visto un

incremento dello spazio espositivo del 30% rispetto allo scorso anno raggiungendo 12.000 metri quadrati, oltre 200 produttori di batterie e sistemi di accumulo, in crescita del 35% rispetto allo scorso anno, hanno mostrato al pubblico numerose novità di prodotto con particolare risalto al tema relativo all'integrazione tra fotovoltaico, storage ed eolico. Tra le aziende che hanno partecipato vanno annoverate Tesla, Sonnen, Fiamm, Solax, Mercedes e Aton, che hanno presentato una ricca gamma di prodotti con ampio focus sulle soluzioni per il mercato domestico. Particolarmente significativa è la presentazione da parte di Fiamm dell'innovativo sistema RES 2.0 (Residential Energy Storage), prototipo del progetto che segna l'ingresso della multinazionale italiana nel mercato delle soluzioni all-in-one per impianti fotovoltaici con accumulo per utilizzo residenziale.

ACQUISIZIONI E RIPARTENZE

Anche i padiglioni che hanno ospitato i principali produttori di inverter hanno registrato una forte affluenza. Gli stand di aziende tra cui SMA, ABB, Fronius e SolarEdge hanno visto, soprattutto nei primi due giorni della fiera, una forte partecipazione da parte dei visitatori. Ci sono state inoltre importanti novità annunciate in fiera per quanto riguarda il comparto degli inverter. Ingeteam ha infatti siglato un accordo per l'acquisizione della divisione fotovoltaica di Bonfiglioli, che comprende anche l'integrazione dei servizi di O&M forniti ai clienti dell'azienda italiana.

L'azienda aggiunge così ai suoi 5 GW di potenza fornita a livello mondiale un'ulteriore quota di mercato di 3 GW realizzata da Bonfiglioli in diversi Paesi, oltre ad una piattaforma utile per nuove installazioni fotovoltaiche. Un'altra novità riguarda SolarMax. La società HQSOL srl, partner esclusivo per l'assistenza e la vendita degli inverter SolarMax per il Sud Europa, ha ripreso l'attività di vendita degli inverter fotovoltaici del marchio sul mercato italiano. Torna così in distribuzione la gamma per il fotovoltaico SolarMax, prodotta nel nuovo stabilimento tedesco di Burgau, in Baviera, e garantiti per cinque anni. L'offerta comprende gli inverter per il residenziale Serie P, disponibili nelle taglie da 2.000 a 5.000W di potenza di uscita continuativa, gli inverter Serie MT nelle taglie da 8 a 15 kW e la Serie HT, composta da inverter nelle taglie da 30 e 32 kW.

PAROLA D'ORDINE: ALTA EFFICIENZA

Per quanto riguarda i padiglioni dedicati ai moduli, a catturare l'attenzione dei partecipanti alla fiera è stata soprattutto l'alta efficienza. Aziende tra cui Hanwha Q Cells, SolarWorld, LG, Aleo Solar e SunPower hanno infatti mostrato al pubblico gamme di prodotto ancora più performanti e in grado di garantire ancora più potenza a parità di superficie. Anche nei corridoi dei padiglioni dedicati ai moduli sono giunte notizie che confermano il fermento intorno al mercato del fotovoltaico europeo. Un esempio giunge da Trienergia, che

dal prossimo gennaio avvierà in Italia, a Bondeno di Gonzaga (MN), la fabbricazione di moduli con tecnologia Back-Contact grazie a linee produttive che avranno una capacità stimata di 50 MW all'anno. La gamma che Trienergia proporrà dal prossimo anno comprenderà i moduli triangolari monocristallini total black, ideali per coperture a tetto con particolari necessità estetiche, e i più tradizionali moduli a 60 celle, policristallini-white e i monoPerc-total black.

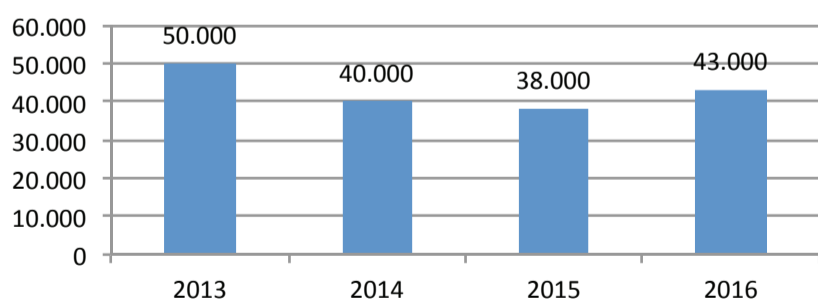
I VINCITORI DELL'INTERSOLAR AWARD

Intersolar Europe ha premiato anche quest'anno le innovazioni nel fotovoltaico e nello storage nell'ambito della nona edizione degli Intersolar Award. Sono stati inoltre assegnati i riconoscimenti di "Ees Award", giunto quest'anno alla sua terza edizione.

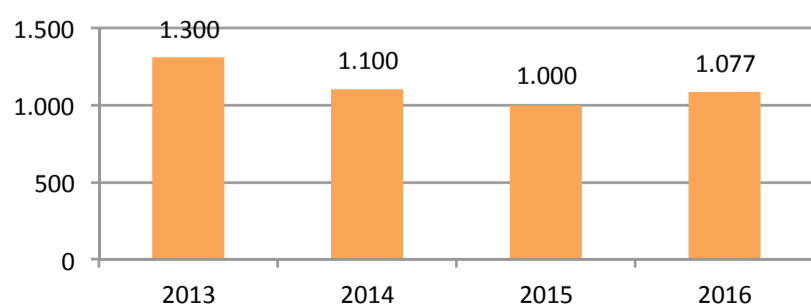
Nell'ambito della categoria "Fotovoltaico", il nuovo modulo bifacciale Neon 2 di LG Electronics è stato premiato per l'alto livello di efficienza e la capacità di garantire un'elevata produzione di energia in minore spazio. Gli altri due award della categoria sono andati all'azienda M10 Industries per il sistema di assemblaggio delle celle che si distingue per basso consumo di materiale ed elevata automatizzazione e a SolarEdge Technologies per l'inverter compatto con tecnologia HD Wave, caratterizzato da un rendimento fino al 99%. Per la categoria "Progetti solari" i premi sono stati assegnati a Jakson Engineers Limited, che ha presentato l'impianto off grid realizzato presso il villaggio indiano di Baripatha (Odisha) alimentato completamente da energia solare grazie alla forma del micro-finanziamento. La società ME SOLshare è stata invece premiata per la realizzazione della smart microgrid del villaggio fotovoltaico nel Shariatpur (Bangladesh), una rete che consente la condivisione dell'energia tra gli impianti fotovoltaici privati e la rete. Sono stati inoltre premiati Schneider Electric per la sostituzione di generatori diesel con impianti fotovoltaici a Lagos (Nigeria), SMA Sunbelt Energy, una filiale di SMA Solar Technology, per l'installazione di fotovoltaico e storage su larga scala a St. Eustatius Island, nei Caraibi e, infine, S.O.L.I.D. Gesellschaft für Solarinstallation und Design, che ha realizzato un sistema di solar cooling che consente il raffrescamento di una scuola situata a Scottsdale, in Arizona (USA). Nell'ambito dell'Ees Award sono salite sul podio le aziende Ferroamp Elektronik per il sistema di storage fotovoltaico EnergyHub, che garantisce alta flessibilità e perdite molto contenute e LG Chem per i nuovi sistemi di storage domestico LG Resu LV e LG Resu HV, che hanno colpito la giuria per densità di energia, resistenza e sicurezza. Infine, SMA Solar Technology è stata premiata per l'inverter per batterie Sunny Boy Storage 2.5 che, secondo i giudici, "colma una lacuna nel mercato degli inverter ed è ideale per il retrofit di impianti fotovoltaici esistenti con sistemi di accumulo", oltre che per la sua leggerezza, bassi costi e un livello molto elevato di efficienza. del 22 giugno 2016.

I NUMERI DELL'EVENTO

VISITATORI



ESPOSITORI



I PROTAGONISTI DI INTERSOLAR EUROPE



Fabrizio Limani, head of Sales South Europe di SolarWorld, con il modulo bifacciale vetro-vetro Sunmodule Bisun



Davide Ponzi, solar business manager Italia di LG Electronics, e il nuovo modulo bifacciale Neon 2, premiato nell'ambito degli Intersolar Award



Valerio Natalizia, regional manager SMA South Europe, e il nuovo sistema di accumulo Sunny Boy Storage 2.5 vincitore dell'Ees Award 2016



Leonardo Botti, global marketing manager di ABB Product Group Solar, presenta il nuovo inverter PVS980, sviluppato per soddisfare la domanda di impianti utility scale



Da sinistra: Giovanni Buogo, sales manager Europe, Daniela Morandin, direttore vendite Italia, e Flavia Favaretto, international sales di Aleo Solar, presentano la gamma di moduli ad alta efficienza



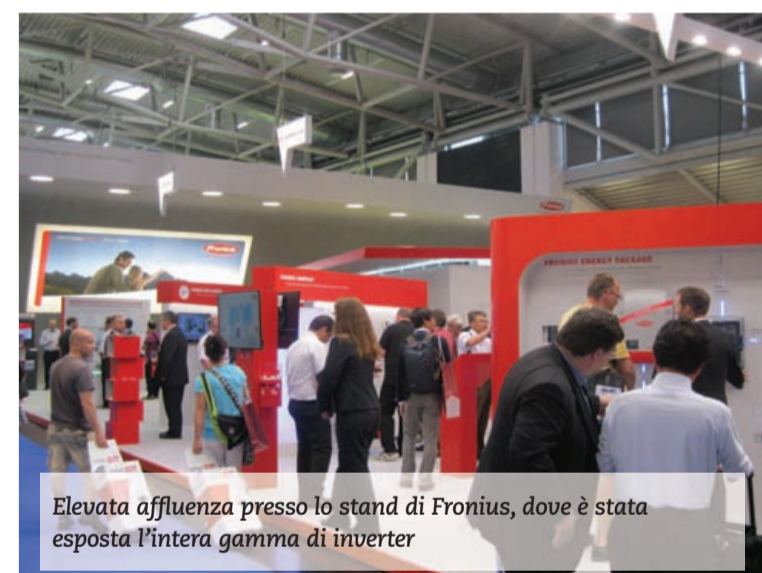
Da sinistra: Alexandra Holub, senior marketing specialist Europe, e Dana Albella, marketing manager Emerging Markets & Italy di JinkoSolar, con il nuovo modulo Eagle dual-glass



Da sinistra: Andrea Sanz e Marco Menegetti, entrambi regional sales manager di SunPower, con il modulo ad alta efficienza X22 da 360 W



L'inverter con tecnologia HD Wave, presentato dal team di SolarEdge, ha ricevuto il premio agli Intersolar Award nella categoria "Fotovoltaico"



Elevata affluenza presso lo stand di Fronius, dove è stata esposta l'intera gamma di inverter



Da sinistra: Maurizio Iannuzzi, amministratore delegato, e Giuseppe Di Tella, responsabile di controllo qualità e produzione di Basic Srl, in fiera con i sistemi di montaggio SunBallast per impianti fotovoltaici su coperture piane



Da sinistra: Stefano Domenicali, Ceo Italia, Giorgia Dolzani, marketing & communication manager Italia e Carlos Lezana, deputy marketing & communications PV Solar Energy di Ingeteam presentano la nuova gamma di inverter fotovoltaici centralizzati Ingecon SUN PowerMax Serie B - 1.500 Vdc



4-noks ha presentato le soluzioni per incrementare l'autoconsumo da impianti da fonti rinnovabili



Da sinistra: Rudy Zucca, Ceo, e Davide Forzati, Ufficio Progetti di Security Trust, in fiera con le soluzioni per la sicurezza delle centrali fotovoltaiche



Da sinistra: Fabio Ottavi, area manager Centro e Sud Italia, Vincenzo Ferreri, country manager Italia di Sonnen e Alberto Simionato, regional sales manager Centro e Nord Italia, presentano la gamma di sistemi di accumulo



Presso lo stand di Fiamm ampia attenzione è stata dedicata al sistema di accumulo Fiamm RES 2.0 (Residential Energy Storage)



Il team di Higecco a Intersolar con la gamma di dispositivi per la gestione degli impianti fotovoltaici di grandi dimensioni



Raffaele Salutati, general manager di HQSOL Srl, annuncia il ritorno della distribuzione in Italia della gamma per il fotovoltaico SolarMax, prodotta nel nuovo stabilimento tedesco di Burgau, in Baviera



Presso lo stand di Solar-Log sono state esposte tutte le soluzioni per il monitoraggio degli impianti fotovoltaici, la gestione energetica e il controllo dello storage



Luciano Lauri, presidente di Sunerg Solar, insieme al sistema di accumulo Power Pack Lito



Da sinistra: Davide Tinazzi, amministratore delegato, e Roberto Rosso, sales manager di Energy Srl, con i sistemi di accumulo Solax Power



Le soluzioni per l'accumulo presentate da Aton Storage durante la tre giorni di Monaco



Ilaria Esposito, responsabile marketing di Krannich Group, in fiera con la vasta gamma di prodotti distribuiti con ampio focus sui sistemi di accumulo



Christina Große Kathöfer, head of operational Marketing, e Alexander Wirth, Cfo di Refu Elektronik in fiera con la gamma di inverter



Julia Pfeil, responsabile Linea Marketing di Resol GmbH, con il sistema FlowSol E, sviluppato per sfruttare l'utilizzo dell'energia fotovoltaica prodotta in eccesso per usi termici



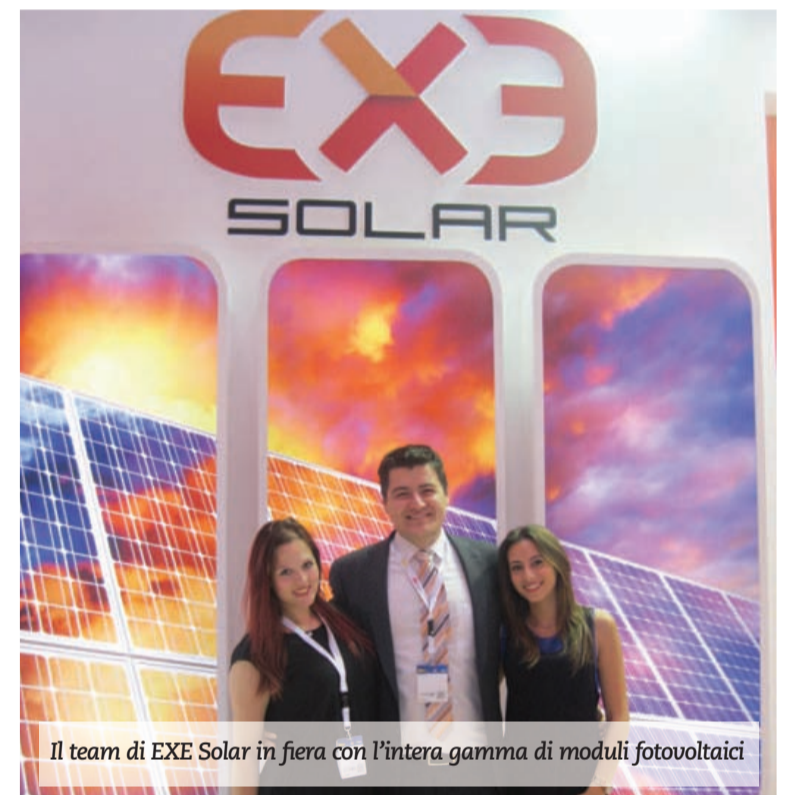
Davide Caprara, sales manager di Trienergia, presenta la gamma di moduli che comprende i pannelli con tecnologia Back-Contact, i moduli triangolari monocristallini total black, i tradizionali moduli a 60 celle, policristallini-white e i monoPerc-total black



Presso lo stand di IBC Solar i nuovi prodotti e soluzioni per il fotovoltaico, dal modulo ottimizzato IBC MonoSol CS4 Smart alle strutture di montaggio con il morsetto G4 in alluminio, fino alla gamma di sistemi per l'accumulo



Giuseppe Moro, amministratore delegato di Convert, presenta l'inseguitore monoassiale TRJ



Il team di EXE Solar in fiera con l'intera gamma di moduli fotovoltaici



Frank Fischer, marketing communication & PR di Mercedes-Benz Energy e il nuovo sistema di accumulo per il residenziale



Presso lo stand Huawei, è stata mostrata la gamma completa di inverter fotovoltaici



I nuovi sistemi di riscaldamento per il residenziale, industriale e commerciale di Viessmann caratterizzati da un alto contenuto innovativo



Francesca Rizzo, country manager Italy di Milk the Sun, la piattaforma del mercato secondario fotovoltaico



Ylan Sabba, presidente e direttore generale di Groupe Solution Energie, con il sistema aerovoltaico Air System



Reinhard Lenz, Ceo di Solutronic Energy, presenta la gamma di inverter e sistemi di accumulo



Solar Eclipse: l'accumulo che parla italiano

Tutto nasce da una domanda: è possibile controllare la potenza prodotta dai moduli fotovoltaici collegati ad un tradizionale inverter "grid" dotato di circuito MPPT? Le sperimentazioni che all'interno dell'azienda P800

si sono messe in moto per rispondere a questa domanda hanno dato vita a Solar Eclipse, un sistema di accumulo che funziona completamente in corrente continua, e che essendo collegato a monte dell'inverter "grid" con i tradizionali connettori solari tipo "MC4" senza alcuna connessione di tipo dati, funziona simultaneamente ai moduli fotovoltaici sommando o sottraendo agli stessi la potenza fornita dalle batterie a seconda della richiesta delle utenze. Solar Eclipse rappresenta anche un successo commerciale: 500 pezzi venduti nel 2014 e circa 2000 nel 2015. Ad oggi la capacità produttiva si attesta sui 300 pezzi al mese e stanno iniziando le prime esportazioni.

Ma torniamo all'inizio, che si colloca nei primi mesi dell'anno 2012, quando Dario Ottolini, ingegnere appassionato da anni allo studio di nuove tecnologie per le energie rinnovabili, inizia ad analizzare il problema. L'intuizione è quella di poter immagazzinare energia elettrica durante il giorno direttamente dai moduli fotovoltaici, sottraendola all'inverter "grid", quando è in eccesso, per poi cederla di nuovo all'inverter in corrente continua durante le ore notturne, facendolo quindi funzionare anche di notte. Dopo lunghe prove e test di laboratorio, lo staff di P800SRL riesce prima a far funzionare la modalità caricabatterie e poi la modalità erogazione. Durante il giorno le batterie si caricano fino al valore massimo di capacità. Arriva il tramonto, ma appena il sensore di potenza segnala un piccolo prelievo dalla rete si attiva il convertitore in erogazione. L'inverter "grid" viene alimentato anche dal convertitore oltre che dai moduli e non si spegne, continua a funzionare... Arriva la notte, le utenze della casa sono attive per un totale di circa 500 w di assorbimento, ma il contatore Enel segna un valore di potenza prelevata pari a zero. L'inverter "grid" è ancora acceso, sul suo display si legge: "potenza proveniente

Solar Eclipse è piccolo, compatto e semplice da installare. La sua struttura è in alluminio per resistere nel tempo. È certificato CEI 0-21 V1 2ed, disponibile nella versione per impianti monofase fino a 6 kW e trifase fino a 20 Kw

NATO DALLA VOLONTÀ DI CREARE UN PRODOTTO UNICO, IL SISTEMA REALIZZATO DALLA SOCIETÀ P800 FUNZIONA COMPLETAMENTE IN CONTINUA ED È STATO RICONOSCIUTO COME BREVETTO. NEL 2015 SONO STATI VENDUTI DUEMILA PEZZI

dal sole 500 w". È la conferma: il sistema funziona, è nato Solar Eclipse. Nel primi mesi del 2013 vengono messi in funzione i primi impianti pilota con inverter "grid" di diverse marche come Power One (ora ABB), Fronius, Samil Power, SMA, e molte altre, e viene ottimizzato il comportamento con varie tipologie di batterie ottenendo subito valori di autoconsumo pari al 80% d'inverno e anche 98% d'estate. Il 23 aprile 2013 viene depositata la domanda di brevetto di invenzione industriale all'ufficio UIBM di Roma che verrà riconosciuto ufficialmente il 12 gennaio 2016. La domanda di brevetto nazionale, poi concessa, viene estesa all'estero il 30 novembre 2014. In data 22 Luglio 2013 il GSE riconosce la tariffa incentivante al primo impianto ufficiale dotato di Solar. Solar Eclipse si installa su impianti esistenti e nuovi ed è compatibile con la stragrande maggioranza degli

inverter "grid". Per collegarlo è sufficiente scollegare uno o più stringhe del campo fotovoltaico dall'inverter e collegarle ai connettori solari di cui è dotato. Tramite un by-pass interno tutta l'energia che non viene immessa in batteria viene deviata all'inverter senza alcuna perdita. Solar Eclipse è completamente programmabile ed è compatibile con batterie tradizionali al piombo, con le nuove ed innovative Aquion e anche con batterie LiFePo4.



L'azienda

Azienda: P800SRL

Sede: La Spezia

Anno di fondazione: 2012

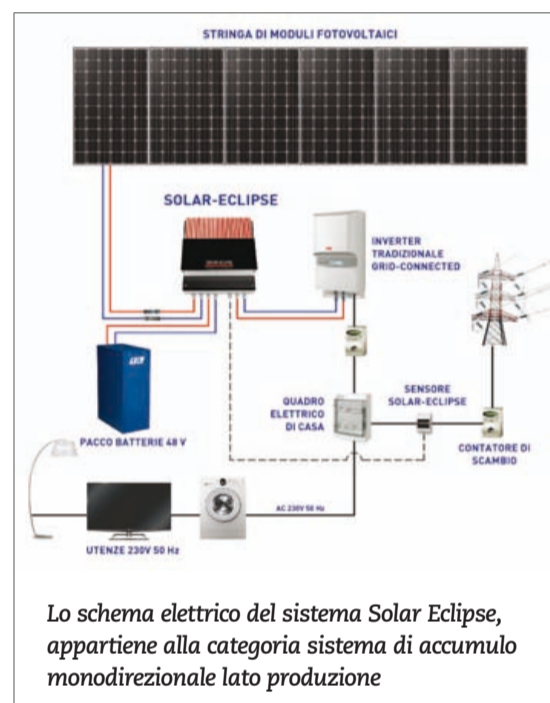
Fatturato 2015:

2.000.000 €

Obiettivo fatturato 2016: 5.000.000 €

Sito: www.solareclipse.it

Mail: commerciale@p800srl.com



CARATTERISTICHE TECNICHE

	MONOFASE	TRIFASE
INGRESSO LATO FV		
Tensione (V)	150-600	150-600
Corrente (A)	16	16
USCITA LATO INVERTER		
Tensione (V)	150-600	150-600
Max Potenza (W)	6000	6000
USCITA/INGRESSO LATO BATTERIE		
Tensione (V)	48	48
Intervallo di carica (V)	35-62	35-62
Coirrente max (A)	30	30
Capacità di accumulo (kWh)	2-12	2-12
POTENZA MAX IMPIANTO FV		
Potenza (kW)	6	20
CERTIFICAZIONI		
CEI	CEI 0-21 V1 dic 2014	
CE - EN	Dichiarazione CE, Dichiarazione WT Lab conformità CEI 0-21 V1 2ed, Conformità norme EMC, EN 62109-1:2010	
	CEI EN61000-6-2:2006- CEI EN61000-6-3:2007- CEI	
PRESTAZIONI OPERATIVE		
Efficienza massima	98%	98%
Consumo in stand by (mA)	100 - 5 W	100 - 5 W

"VANTAGGI A TUTTO CAMPO"

INGEGNERE, LAUREATO ALL'UNIVERSITÀ DI PADOVA, DARIO OTTOLINI SI OCCUPA DI ELETTRONICA DI POTENZA DA CIRCA 10 ANNI, PROGETTANDO E COSTRUIENDO ALIMENTATORI AD ALTA AFFIDABILITÀ

«Lavoro con un team di ingegneri completamente italiano e costruiamo le schede elettroniche con personale italiano, collaudando i componenti uno ad uno, ottenendo quindi un livello di qualità elevatissimo sul 100% della produzione» spiega Ottolini, fondatore e amministratore delegato di P800, società che produce e distribuisce il sistema Solar Eclipse.

Il GSE ha approvato il vostro sistema?

«Certo. Nell'anno 2013 erano iniziate le prime installazioni e subito abbiamo ottenuto un importante risultato. Il sistema Solar Eclipse è stato installato su un impianto fotovoltaico grid-connected dopo di che abbiamo fatto la richiesta incentivi al GSE, il quale ha concesso la tariffa incentivante».

Come è organizzata la vostra distribuzione?

«Abbiamo creato una rete di 110 installatori autorizzati su tutto il territorio nazionale, uno per provincia, con cui abbiamo un rapporto diretto e con i quali si parla appunto "italiano"... in questo lavoro è stato di grande aiuto Tecno-Lario S.p.a. che mi sento di ringraziare».

Quali sono i vantaggi per gli installatori nell'utilizzo del sistema Solar Eclipse?

«I vantaggi sono innumerevoli: primo non si modifica l'impianto fotovoltaico pur lavorando in corrente continua, e non si devono creare complicate connessioni dati; in un paio d'ore il sistema è installato. Secondo il corpo macchina molto compatto può essere installato in spazi molto ristretti grazie alle dimensioni veramente da record ed è staccato dal gruppo batterie che può essere posizionato in un diverso punto dell'impianto e dimensionato ad-hoc per i consumi dell'utente. Terzo si continua a far lavorare lo stesso inverter sia di giorno che di notte, risparmiando una doppia conversione continua-alternata e quindi massimizzando il rendimento globale. Infine il monitoraggio remoto con storico allarmi e diagnostica integrata permette di dare assistenza senza doversi spostare in cantiere».



Elmec Solar entra nel mercato dello storage

DOPO AVER SIGLATO UN ACCORDO CON TESLA ENERGY PER LA DISTRIBUZIONE DEL SISTEMA DI ACCUMULO POWERWALL, L'AZIENDA DI BRUNELLO (VA) PREVEDE DI VENDERE 500 DISPOSITIVI IN TUTTA ITALIA ENTRO LA FINE DELL'ANNO E COSÌ RADDOPPIARE IL GIRO D'AFFARI

L'ingresso di Tesla Energy sul mercato italiano ha catturato l'interesse di molti player del settore. Uno di questi è Elmec Solar, che lo scorso marzo ha siglato un accordo con il colosso americano per la distribuzione in Italia del sistema di accumulo Powerwall. Grazie all'accordo di distribuzione, l'azienda di Brunello (VA), che opera nell'installazione di impianti fotovoltaici e di illuminazione a led, prevede di chiudere il 2016 con 500 dispositivi venduti su tutto il territorio nazionale. Le vendite interesseranno sia i nuovi impianti fotovoltaici, sia gli interventi su installazioni esistenti, e dovrebbero garantire al gruppo una crescita del fatturato del 100% rispetto al 2015.

NON SOLO PRODOTTI

Con la distribuzione del sistema di accumulo Powerwall, Elmec Solar offrirà ai propri partner diversi servizi, dalla formazione alla logistica dedicata e certificata

end to end fino alla fornitura di un pacchetto finanziario da proporre ai clienti finali. L'obiettivo dell'azienda è quello di semplificare la proposta commerciale dei rivenditori ed installatori partner massimizzando le loro vendite e diminuendo il loro impegno finanziario.

«Siamo distributori di un solo prodotto e questo ci permette di essere altamente concorrenziali», dichiara Francesco Feletti, responsabile presso Elmec Solar. «Puntiamo soprattutto sull'affidabilità ed esperienza del gruppo nel distribuire prodotti e offrire servizi, che da oltre 50 anni ci rendono semplicemente affidabili, ma anche sull'assistenza professionale dei nostri rivenditori ed installatori in tutte le fasi commerciali, dalla progettazione al post vendita».

COMPETENZE E CERTIFICAZIONI

All'accordo siglato con Tesla Energy sono seguiti una serie di corsi di formazione tenuti da Elmec Solar sul



SERVIZI OFFERTI IN ABBINAMENTO AL DISPOSITIVO TESLA

- Lead generation
- Merce in pronta consegna
- Assistenza pre vendita
- Logistica end to end certificate in cat. 9
- Assistenza post vendita
- Formazione tecnica
- Pacchetto finanziario per il cliente finale e a supporto della vendita
- Programma di incentive

territorio necessari alle certificazioni di rivenditori ed installatori interessati alla vendita dei dispositivi Tesla. Entro la fine dell'anno l'azienda conta di incontrare e formare circa 800 operatori grazie ai corsi tecnici organizzati in collaborazione diretta con l'azienda americana. «Di questi», conclude Feletti, «il gruppo punta, entro la fine del 2016, a stringere numerose partnership per affrontare al meglio il nuovo anno quando il mercato dello storage sarà certamente più maturo».

Lo scorso aprile Elmec Solar ha presentato Powerwall di Tesla alla Milano Design Week

L'azienda

Ragione sociale:

Elmec Solar S.r.l.

Indirizzo:

via Pret 1

21020 Brunello (Varese)

Telefono:

0332 802111

Sito:

www.elmeccsolar.com

SISTEMI SPECIALI DI SICUREZZA

INSTALLAZIONE E ASSISTENZA H24 | GESTIONE ALLARMI | PRONTO INTERVENTO

SECURITY TRUST PROGETTA E INSTALLA SISTEMI DI VIDEOSORVEGLIANZA E ANTINTRUSIONE

- GESTIONE CONNETTIVITÀ E VIGILANZA, SERVIZI H24
- CONNESSIONI SATELLITARI PER TRASPORTO INFORMAZIONI DI PRODUZIONE
- CENTRALE OPERATIVA H24 TOP SECURITY S.R.L. APPARTENENTE AL GRUPPO



NUOVO SOFTWARE BLINK

Piattaforma di Supervisione e Gestione Integrata di Sistemi complessi di Sicurezza.



HEADQUARTERS

Via industriale traversa III, 15/17
Cellatica (bs)
Call center italia +39 030 3534 080
info@securitytrust.it | securitytrust.it

FILIALI OPERATIVE IN ITALIA

MILANO · ROMA
BARI · LECCE
ENNA · CAGLIARI

Security Trust



Security Trust mette in sicurezza 8 MW nel Lazio

L'AZIENDA DI CELLATICA (BS) È INTERVENUTA SU UNA CENTRALE FOTOVOLTAICA INSTALLATA NEL 2011 AD APRILIA SOGGETTA A NUMEROSI FURTI. L'INTERVENTO HA VISTO LA SOSTITUZIONE DEI VECCHI DISPOSITIVI PER LA SICUREZZA CON TELECAMERE TERMICHE, SISTEMA DI VIDEOANALISI, RETE IN FIBRA OTTICA E PROTEZIONE DELLE CABINE INVERTER



In Italia continuano ad essere frequenti i casi di furti sulle grandi centrali fotovoltaiche.

Risulta quindi fondamentale, ai fini di salvaguardare i tempi di rientro dell'investimento, intervenire non solo in caso di guasti o anomalie di moduli, inverter e sistemi di montaggio, ma anche sui dispositivi per la sicurezza e la videosorveglianza. Proprio questa è la mission di Security Trust, system integrator di Cellatica (BS) attivo da 25 anni nella progettazione, installazione e manutenzione di sistemi integrati di sicurezza,

che gestisce 1,2 GW di centrali fotovoltaiche di grandi dimensioni dislocate in particolar modo nel centro e sud Italia.

«Security Trust, mediante il proprio istituto di televigilanza», spiega Rudy Zucca, Ceo dell'azienda, «è in grado di garantire un servizio completo per soddisfare le esigenze di sicurezza mediante una centralizzazione allarmi ancora più evoluta».

Nei primi mesi del 2016, Security Trust è intervenuta con un servizio di revamping su un impianto da 8 MW installato ad Aprilia, in provincia di Latina. La centrale, realizzata nel 2011 e in regime di 4° Conto Energia, necessitava di sistemi di protezione ad hoc visti i ripetuti furti subiti nei mesi precedenti all'intervento. L'impianto di sicurezza esistente era composto infatti da un sistema installato sulla recinzione, e da un sistema di videosorveglianza con telecamere tradizionali, con infrarosso integrato, che manifestava dei grossi problemi.

L'INTERVENTO

L'obiettivo dell'intervento di revamping è stato quello di garantire un livello di sicurezza altamente qualitativo per la gestione remota dell'impianto, e implementare un sistema certificato in linea con gli standard assicurativi. Durante i sopralluoghi sul campo, oltre a constatare un livello basso di manutenzione dell'impianto stesso, con zone d'allarme disinnescate e camere sfuocate o guaste, sono state riscontrate delle lacune progettuali significative. Il sistema su recinzione non garantiva sicurezza adeguata, mentre le telecamere erano installate ad inseguimento ma con inter-distanze di 90 metri, valori che con camere tradizionali non garantiscono una sufficiente visione notturna, ancora di più considerando l'assenza di un fa-

retto infrarosso esterno dedicato.

Security Trust ha quindi disinstallato tutte le camere esistenti che sono state rimpiazzate da 30 telecamere termiche di nuova generazione. Le telecamere sono state disposte ad inseguimento sui pali esistenti in modo tale da garantire un controllo affidabile di tutto il perimetro. L'azienda ha fornito inoltre telecamere bullet Full-HD e dei sensori volumetrici a doppia tecnologia per proteggere tutte le cabine inverter e la customer station.

Infine, Security Trust ha progettato e installato una rete in fibra ottica OM3 50/12 con guaina antiroditoro e tecnologia Gigabit Ethernet. Dal momento che l'impianto è molto esteso e che il numero di telecamere è piuttosto elevato, per l'azienda è risultato infatti necessario semplificare il cablaggio e migliorare le performance di trasmissione del segnale.

MINIMIZZARE L'IMPATTO ECONOMICO

Al fine di minimizzare l'impatto economico dell'intervento, sono state mantenute la centrale d'allarme ed il videoregistratore esistente in quanto ancora in buono stato ed integrabili e gestibili dalla piattaforma di supervisione Blink, installata all'interno della centrale operativa di Brescia e sviluppata dal team di ingegneri di Security Trust.

Si tratta di una piattaforma di supervisione e gestione integrata di sistemi sicurezza, in grado di migliorare le performance e l'efficacia del processo di monitoraggio da parte delle Guardie Particolari Giurate (GPG).



L'IMPIANTO

Località di installazione: Aprilia (LT)

Data di allaccio alla rete: 2011

Potenza: 8 MW

Numero moduli: 33.328

Superficie ricoperta: 120.000 metri quadri

Tariffa incentivante: 4° Conto Energia

REVAMPING

Azienda: Security Trust

Data di intervento: primo trimestre 2016

Dispositivi installati:

- 30 telecamere termiche IP
- Sistema di videoanalisi
- Sistema per la protezione delle cabine inverter e della customer station con telecamere bullet Full-HD e sensori volumetrici
- Rete in fibra ottica OM3 50/12 con guaina antiroditoro e tecnologia Gigabit Ethernet
- Piattaforma Blink per il monitoraggio

L'azienda

Security Trust



Ragione sociale: Security Trust Srl

Indirizzo: via Industriale Traversa III, 15/17
25060 - Cellatica (BS)

Sito: <http://www.securitytrust.it/it>

Impianti fotovoltaici gestiti in Italia

1,2 GW

Servizi offerti

- Produzione e installazioni impianti di sicurezza
- Monitoraggio e manutenzione impianti di sicurezza
- Sistemi per la videosorveglianza
- Centrale di controllo attiva 24 ore su 24 per ricezione allarmi
- Network istituti di vigilanza

Maranello: un impianto FV da Formula 1

SULLE COPERTURE DEL RESIDENCE "MARANELLO VILLAGE" È STATO REALIZZATO UN IMPIANTO DA 83,5 KWP CHE PRODURRÀ ANNUALMENTE CIRCA 84 MWH. IL 90% DELL'ENERGIA FORNITA DALL'INSTALLAZIONE, CHE CONTA 293 MODULI AD ALTA EFFICIENZA SOLARWORLD, VIENE AUTOCONSUMATA PER SODDISFARE IL FABBISOGNO DELLA STRUTTURA

Spinti dalla volontà di tagliare i costi della bolletta energetica e di curare la propria immagine, da sempre improntata alla sostenibilità ambientale, i proprietari dell'hotel "Maranello Village" hanno puntato sul fotovoltaico. Presso la struttura alberghiera a tema Ferrari, come si evince dal rosso "cavallino" degli immobili e dalla F1 collocata alla reception, è infatti attivo da pochi mesi un impianto fotovoltaico da 83,5 kWp realizzato sulle coperture del residence. «Quando si evoca la leggenda Ferrari, come nel caso della nostra struttura, occorre garantire la massima tecnologia unita all'eleganza», ha dichiarato il committente. «Anche esteticamente l'impianto si è inserito molto bene nel contesto e i clienti possono seguire in tempo reale la produzione di energia pulita, direttamente dal monitor posto in reception». L'installazione, che occupa una superficie di 500 metri quadrati, è stata realizzata da Electric Start, azienda di Castelvetro di Modena che ha seguito tutte le fasi di realizzazione del progetto, dall'audit energetico fino alla posa dei moduli solari. L'azienda si occuperà inoltre della manutenzione e della gestione dell'installazione. L'impianto è dislocato su cinque edifici differenti, e ognuna delle porzioni di installazione è stata allacciata a un inverter dedicato. In particolare sono stati utilizzati inverter ABB senza trasformatore nelle potenze da 12,5 kW, 20 kW e 27,6 kW. L'impianto è stato poi unificato con una unica connessione grazie a un quadro di distribuzione posizionato all'interno della cabina di trasformazione MT/BT esistente e a servizio dell'intera struttura.

DATI TECNICI

Località d'installazione: Maranello (MO)
Committente: Maranello Residence S.r.l.
Tipologia di impianto: su tetto
Potenza di picco: 83,5 kWp
Produttività impianto: circa 84 MWh/anno
Numero e tipo di moduli: 293 moduli SolarWorld Sunmodule Plus 285 Mono black
Numero e tipo di inverter: 1 inverter ABB PVI 12.5 TL-Out, 2 inverter ABB Trio 20.0 TL-Out e 1 inverter ABB Trio 27.6-TL-Out
Installatore: Electric Start S.r.l. (installatore certificato SolarWorld)
Superficie ricoperta: circa 500 mq

AUTOCONSUMO AL 90%

Ogni anno l'impianto fotovoltaico potrà produrre circa 84 MWh. Il 90% dell'energia pulita viene autoconsumata per soddisfare il fabbisogno energetico della struttura alberghiera. L'hotel potrà così risparmiare annualmente circa 20.000 euro sulla bolletta elettrica e ripagare l'investimento effettuato in poco più di sei anni. Il committente ha voluto condividere anche con i propri clienti questi dati per mettere in evidenza la convenienza del fotovoltaico. Nella reception è stato installato infatti un monitor che mostra i dati di produzione giornalieri dell'impianto forniti dal sistema di monitoraggio Solar-Log.

POTENZA E AFFIDABILITÀ

Dopo un'analisi attenta da parte dell'installatore sullo spazio a disposizione e sulla potenza installabile necessaria per soddisfare il fabbisogno della struttura, la scelta dei moduli fotovoltaici è ricaduta sui prodotti SolarWorld. Sono stati installati in particolare 293 pannelli monocristallini Sunmodule Plus Mono Black da 285 watt, scelti per i numerosi vantaggi in termini di affidabilità e performance ma anche per le caratteristiche estetiche, che sono state apprezzate dal committente. Rispetto ai tradizionali pannelli policristallini, i moduli della gamma Sunmodule Plus mirano a garantire maggiore produzione a parità di superficie. Ciò è reso possibile dalle celle prodotte con l'innovativa tecnologia Perc, che, funzionando già con irraggiamenti molto bassi, garantiscono una produzione di energia maggiore rispetto ai moduli tradizionali. Inoltre il sistema integrato di scarico dell'acqua migliora l'effetto autopulente del modulo, fattore che contribuisce ad aumentare ulteriormente il rendimento.

SEMPLIFICARE L'INSTALLAZIONE

Le particolari caratteristiche dei moduli hanno inoltre semplificato il compito degli installatori. Grazie allo spessore ridotto del vetro solare strutturato e temprato, che ha permesso di alleggerire il pannello di ben 3,2 kg, e al telaio dotato di profilo rinforzato ondulato, il modulo risulta infatti facile e



veloce da applicare. Inoltre i moduli Sunmodule Plus sono stati apprezzati per l'elevata flessibilità d'utilizzo. Il telaio è combinabile con differenti sistemi di montaggio e il fissaggio è possibile anche sul lato corto del modulo. Questo aspetto è stato particolarmente apprezzato dall'installatore: le coperture del centro sono infatti composte da tegole, ma la flessibilità dei moduli SolarWorld non ha creato particolari ostacoli rispetto ai sistemi di montaggio utilizzati per la posa.



RESOL®
TECNICA DI REGOLAZIONE



VBus.net update

Il nostro portale Internet VBus.net presenta un nuovo importante aggiornamento. Il portale è dotato di numerose nuove funzioni!

Ad esempio:

- VBus® DataViewer – un plug-in per la visualizzazione di dati memorizzati, permette ad esempio, la visualizzazione dei dati di una scheda di memoria SD
- Nuove funzioni di rendicontazione – con lo stato del sistema e le prestazioni giornaliere

VALUTAZIONE ECONOMICA DELL'IMPIANTO

Potenza impianto FV (kWp)	83,5
Produzione stimata impianto (kWh/anno)	84.000
Quota energia autoconsumata (%)	90
Risparmio in bolletta (euro/anno)	20.000
Tempo di rientro (anni)	6

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO B2B

L'INSERTO PER I PROFESSIONISTI DELL'ENERGY MANAGEMENT

L'EGE RISPONDE - N.6/2016



QUAL È LA DIFFERENZA FRA FOTOVOLTAICO A CONCENTRAZIONE E SISTEMA TERMICO A CONCENTRAZIONE? E FRA IRRAGGIAMENTO SOLARE ED IRRADIAZIONE SOLARE? QUALI SONO LE TIPOLOGIE E LE TAGLIE DEI SISTEMI DI STORAGE DISPONIBILI? RISPONDE L'ESPERTO IN GESTIONE ENERGETICA

a cura di Francesco Della Torre

La rubrica "L'EGE risponde", nata con lo scopo di rispondere, nel modo più sintetico ma, allo stesso tempo, chiaro e completo, ai quesiti posti dai lettori riguardo ai temi dell'efficienza energetica civile ed industriale e delle energie rinnovabili, è giunta alla quinta edizione.

I temi di questa puntata spaziano dalla differenza tra fotovoltaico a concentrazione e sistema termico a concentrazione ai sistemi di accumulo fino alla differenza tra irraggiamento solare ed irradiazione solare. Di seguito riportiamo le risposte di Francesco Della Torre alle domande effettuate.



COME PORRE UN QUESITO

Per sottoporre un quesito alla rubrica "L'EGE risponde" è sufficiente inviare una mail all'indirizzo redazione@solareb2b.it. Si chiede di esprimere il quesito nel modo più completo e dettagliato possibile, eventualmente completandolo con gli opportuni allegati che il lettore ritiene necessario per agevolare la comprensione dello stesso.

La redazione di Solare B2B effettuerà una selezione fra tutti i quesiti proposti, ai quali l'ing. Francesco Della Torre provvederà a rispondere.

Qual è la differenza fra un sistema fotovoltaico a concentrazione ed un sistema termico a concentrazione?

«I sistemi fotovoltaici a concentrazione producono esclusivamente energia elettrica, i sistemi termici a concentrazione producono esclusivamente energia termica, la quale può essere impiegata direttamente oppure utilizzata per produrre a sua volta energia elettrica.

Entrambi i tipi di sistema presentano però delle soluzioni tecniche comuni come, ad esempio, l'utilizzo di inseguitori assiali, la concentrazione dell'irraggiamento solare mediante opportune lenti o altre tecniche, ecc.»

Qual è la differenza fra "irraggiamento solare" ed "irradiazione solare"?

«È la stessa differenza che passa fra potenza ed energia. L'irraggiamento solare rappresenta la potenza solare, si misura in W/mq e

nelle norme viene in genere indicato con la lettera "G". L'irradiazione solare rappresenta l'energia solare, si misura in Wh/mq (oppure in MJ/mq) e nelle norme viene in genere indicata con la lettera "H"; alcune norme indicano tale grandezza come "radiazione solare".

Noto l'irraggiamento G, l'irradiazione può essere calcolata come prodotto di G per il tempo in cui tale irraggiamento incide una determinata superficie (quindi $H = G \times \text{tempo}$).

Quale differenza intercorre fra i servizi "di potenza" e "di energia" che un sistema di accumulo elettrico può fornire alla rete elettrica di distribuzione e/o trasmissione nazionale dell'energia elettrica?

«Il servizio di potenza riguarda l'ottimizzazione "istantanea" degli scambi di potenza

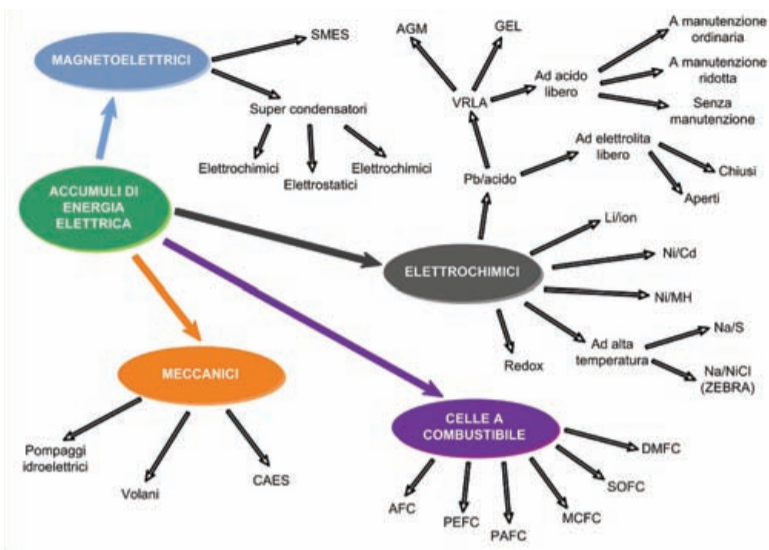
lungo le reti elettriche, il servizio di energia concorre invece a determinare i corretti scambi di potenza per periodi molto più lunghi».

Quali sono le tipologie attualmente disponibili sul mercato per gli accumuli dell'energia elettrica? Quali sono le taglie tipiche e le principali applicazioni, suddivise per settore, degli accumuli di energia elettrica?

«Possiamo sintetizzare le principali tecnologie di accumulo attualmente disponibili mediante lo schema di Fig. 1, comprendendo sia le tecnologie "storiche" che quelle più innovative. L'approfondimento delle diverse tecnologie trascenderebbe lo spirito della presente rubrica, però è opportuno esplicitare i differenti acronimi utilizzati; eccoli:

- CAES = compressed air energy storage
- VRLA = valve regulated lead acid

SISTEMI DI ACCUMULO - LE TECNOLOGIE (FIG.1)



SISTEMI DI ACCUMULO - TAGLIE TIPICHE PER SETTORE (FIG.2)

Settore	Taglie tipiche	Principali applicazioni
Residenziale e del terziario	0,5 – 10 kW	Ottimizzazione dell'autoconsumo, miglioramento della <i>power quality</i> e della continuità del servizio
Terziario e PMI	5 – 500 kW	Ottimizzazione dell'autoconsumo (anche in presenza di più fonti rinnovabili), vendita ottimizzata al mercato elettrico
Industriale e servizi	0,5 – 5 MW	Pianificazione delle tariffe, insensibilità ai grandi <i>black-out</i> , autoconsumo ottimizzato, commercio dell'energia e dei servizi ausiliari
Grande taglia	5 – 50 MW	Commercio dell'energia e dei servizi ausiliari

È corretto affermare che il D.Lgs. 102/2014 richiede che una diagnosi energetica conforme debba contenere un'analisi di LCCA per

ciascuno degli interventi di efficientamento energetico proposti? «L'allegato 2 al D.Lgs. 102/2014 recita testualmente: «[...] ove possibile, si basano sull'analisi del costo del ciclo di vita, invece che su semplici periodi di ammortamento, in modo da tener conto dei risparmi a lungo termine, dei valori residuali degli investimenti a lungo termine e dei tassi di sconto». Con questa frase il Normatore ha inteso fare estrema chiarezza: una diagnosi energetica conforme deve contenere, per ciascun intervento, non solo la semplice analisi costi-benefici, ma anche quella di Life Cycle Cost Assessment. Purtroppo nella stessa frase compare anche quel «ove possibile» che ha dato – e tuttora dà – adito a molteplici interpretazioni da parte di diversi soggetti (neppure l'Enea ha di fatto mai fatto chiarezza su questo punto). Il suggerimento che posso dare è quello di comprendere sempre un'analisi di LCCA per ogni intervento: a mio giudizio si tratta del modo più efficace (assieme alla tradizionale analisi costi-benefici) per comunicare in modo opportuno agli imprenditori i risultati di una diagnosi energetica, avvalendosi di fatto di un "linguaggio" ad essi ben noto».

- AGM = absorbent glass mat
- SMES = superconducting magnet energy storage
- AFC = alkaline fuel cell
- PEFC = polymer electrolyte fuel cell
- PAFC = phosphoric acid fuel cell
- MCFC = molten carbonate fuel cell
- SOFC = solid oxide fuel cell
- DMFC = direct methanol fuel cell

ciascuno degli interventi di efficientamento energetico proposti?

«L'allegato 2 al D.Lgs. 102/2014 recita testualmente: «[...] ove possibile, si basano sull'analisi del costo del ciclo di vita, invece che su semplici periodi di ammortamento, in modo da tener conto dei risparmi a lungo termine, dei valori residuali degli investimenti a lungo termine e dei tassi di sconto». Con questa frase il Nor-

In Fig. 2 riportiamo invece una tabella che risponde al secondo quesito proposto. A questo aggiungiamo, per completezza, la tabella di Fig. 3, che, per ciascuna tipologia di accumulo presente nello schema di Fig. 2, esplicita i differenti parametri tecnici ed economici caratterizzanti i dispositivi attualmente presenti sul mercato (o che lo saranno a breve, con riferimento alle tecnologie ancora in fase di ricerca e sviluppo oppure attualmente disponibili solo come prototipi dimostrativi)».

SISTEMI DI ACCUMULO - TIPOLOGIA E CONVENIENZA ECONOMICA (FIG.3)

Tipo di accumulo	Efficienza [%]	Cicli di carica o di utilizzo [num.]	Vita tecnica prevista [anni]	Energia specifica (in peso) [Wh/kg]	Potenza specifica (in peso) [W/kg]	Costi di acquisto		Costi di investimento		Costi annuali di manutenzione [€/kW]	Maturità tecnologica	
						Componente di potenza [€/kW]	Componente di energia [€/kWh]	Dispositivi ausiliari [€/kW]	Progetto, oneri, installazione [€/kWh]			
Pompaggi idroelettrici	70 – 85	—	30 – 60	0,5 – 1,5	—	540 – 1.800	0 – 21	0 – 4,5	250 – 530	2,7 – 4,0	Raggiunta	
Volani a bassa velocità	70 – 95	20.000 – 100.000	15 – 20	10 – 30	400 – 1.500	225 – 330	200 – 55.000	0 – 110	100 – 550	5 – 20	Applicazioni	
Volani ad alta velocità	70 – 95	20.000 – 100.000	15 – 20	10 – 30	400 – 1.500	250 – 370	530 – 135.000	0 – 1.100	110 – 550	5 – 20	Applicazioni	
CAES (compressed air energy storage)	57 – 65	—	20 – 40	6 – 30	—	360 – 720	2 – 130	42 – 175	345 – 530	1,5 – 3,2	Raggiunta	
SMES (superconducting magnet energy storage)	90 – 98	100.000 – 120.000	20 – 30	0,5 – 5	500 – 2.000	180 – 320	2.090 – 75.000	130 – 590	1.545 – 9.800	11 – 26	Ricerca e sviluppo	
Supercondensatori	Elettrochimici	93 – 98	10.000 – 90.000	20 – 25	2,5 – 15	500 – 5.000	90 – 272	270 – 1.800	160 – 520	45 – 110	5,2 – 14,5	Ricerca e sviluppo
	Elettrostatici, elettrolitici	60 – 70	45.000 – 55.000	5 – 8	0,05 – 5	100.000	180 – 360	450 – 910	165 – 530	50 – 955	5,5 – 14,5	Ricerca e sviluppo
Accumuli elettrochimici	Piombo/acido	70 – 82	500 – 1.500	5 – 15	30 – 50	75 – 300	270 – 540	180 – 360	200 – 520	55 – 110	5,5 – 45	Raggiunta
	Nichel-Cadmio (Ni/Cd)	60 – 70	800 – 3.500	5 – 20	50 – 75	150 – 300	135 – 1.300	550 – 350	45 – 160	110 – 540	5,5 – 30	Raggiunta
	Nichel/idruri metallici (Ni/MH)	60 – 70	800 – 2.500	8 – 20	50 – 75	150 – 300	450 – 1.360	550 – 1.330	155 – 490	50 – 160	4,529	Matura
	Sodio/zolfo (Na/S)	70 – 90	2.500 – 25.000	5 – 15	150 – 240	150 – 230	135 – 2.700	225 – 450	0 – 110	110 – 545	21 – 56	Applicazioni
	Sodio/cloruro di nichel – ZEBRA (Na/NiCl)	85 – 90	2.500 – 3.000	10 – 14	100 – 120	150 – 200	135 – 270	91 – 180	110 – 550	0 – 115	20 – 55	Sviluppo
	Ioni di litio (Li/Ion)	85 – 98	1.000 – 10.000	5 – 5	75 – 200	150 – 315	160 – 3.600	440 – 2.270	—	110 – 550	11 – 26	Applicazioni
	Nichel-Cadmio (Ni/Cd)	60 – 70	800 – 2.500	8 – 20	50 – 75	150 – 300	450 – 1.360	550 – 1.330	155 – 490	50 – 160	4,529	Matura
	Redox vanadio	60 – 85	12.000 – 14.000	5 – 15	10 – 30	—	160 – 1360	135 – 910	110 – 555	32 – 110	22 – 60	Dimostrativi e applicazioni

L'AUTORE

Francesco Della Torre, ingegnere esperto in Gestione dell'Energia certificato UNI CEI 11339 e certificatore energetico Cened, si occupa di efficienza energetica civile, industriale e per la pubblica amministrazione. Ha creato e gestisce il portale informativo www.bottegaenergia.com.



Sistema di gestione qualità UNI EN ISO 9001 2015 Certificato nr. 50 100 13413



Per gli impianti fotovoltaici LA SOLUZIONE PER TETTI PIANI!

- Riduce i tempi di installazione fino al 70%
- 9 inclinazioni testate in galleria del vento
- Calcoli carichi ventosi gratuiti
- Costi di trasporto scontati

Solare termico: una spinta da nuova edilizia e Conto Termico

OGGI IL VALORE DEI COLLETTORI TERMICI INSTALLATI IN ITALIA, PER UN TOTALE DI 0,07 MQ PER ABITANTE, È ANCORA DECISAMENTE BASSO SE PARAGONATO AD ALTRI PAESI EUROPEI, TRA CUI DANIMARCA E AUSTRIA. MA IL CALO DEI COSTI DEI DISPOSITIVI DEL 15% NELL'ULTIMO ANNO, IL CONTO TERMICO E LA RIPARTENZA DELLA NUOVA EDILIZIA SONO I FATTORI CHE POTREBBERO GARANTIRE UN'INVERSIONE DI TENDENZA GIÀ DAL 2017

di Michele Lopriore



Foto: Zeno Benziolimi

Su 8.047, in Italia sono 6.882 i comuni in cui sono installati pannelli solari termici per la produzione di acqua calda sanitaria. Il dato, fornito da Legambiente nel rapporto "Comuni Rinnovabili 2016", mette in evidenza come questa tecnologia abbia raggiunto una diffusione importante su tutto il territorio. Basti pensare che 10 anni fa erano solo 108 i comuni in cui era installato almeno un impianto solare termico.

Ma il valore dei collettori installati sul territorio è ancora troppo basso se paragonato ad altri Paesi europei, tra cui Danimarca e Austria.

Secondo i dati di Estif (European Solar Thermal Industry Federation), in Italia sono installati complessivamente oltre 3,9 milioni di metri quadrati di pannelli solari termici, pari ad una media di circa 0,07 metri quadrati per abitante. Confrontando il dato con l'Austria, Paese dove il solare termico è molto diffuso (0,5 metri quadrati per abitante), si nota come questa tecnologia non abbia ancora registrato una penetrazione significativa.



Ragione sociale: Chaffoteaux- Ariston Thermo SPA
Indirizzo: viale Aristide Merloni, 45 - 60044 Fabriano (AN)
Sito: www.chaffoteaux.it
Chaffoteaux.IT@aristonthermo.com

L'offerta di prodotto:

- Collettori solari piani e a tubi sottovuoto
- Sistemi completi per l'utilizzo domestico, a circolazione naturale o forzata
- Bollitori solari
- Accessori per la gestione e la sicurezza dell'impianto solare termico

Prodotto di punta

Sistema solare termico
Zelio Fast



"Un'inversione di tendenza con la ripresa delle nuove costruzioni"

MARCO MANZONE, MARKETING MANAGER
DI CHAFFOTEAUX ITALIA



«Il mercato italiano del solare termico vive da tempo una fase di contrazione che ha impedito al nostro Paese di dispiegare pienamente il suo potenziale in questo settore. Basti pensare che anche le tariffe incentivanti, seppure vantaggiose, restano in gran parte sottoutilizzate, anche a causa di una certa complessità burocratica. In una certa misura infine,

anche il boom del fotovoltaico ha in qualche modo oscurato la diffusione del solare termico. In questo contesto, dobbiamo tuttavia registrare una sensibilità crescente degli italiani sul tema della sostenibilità e della tutela dell'ambiente. Credo quindi che, anche in virtù della ripresa del settore delle costruzioni - confermata da diversi indicatori economici - il solare termico possa di fatto ambire ad un'inversione di trend.

L'esempio positivo di altri Paesi, Danimarca in testa, indica che oltre all'ambito residenziale abbiamo ancora molto lavoro da fare sulle utenze commerciali e industriali. I nostri ultimi progetti vanno proprio in questa direzione con l'installazione di impianti in grandi strutture alberghiere e in edifici pubblici».

IL CONTRIBUTO DEL CONTO TERMICO

Lo scenario però potrebbe presto cambiare. Diverse aziende impegnate nella produzione di dispositivi per il riscaldamento e la produzione di acqua calda sanitaria prevedono infatti una leggera ripresa dall'inizio del 2017. Una delle motivazioni va sicuramente attribuita al calo del costo di questi sistemi, che è sceso di circa il 15% nell'ultimo anno.

A ciò vanno aggiunti i 900 milioni di euro messi a disposizione dal nuovo Conto Termico, entrato in vigore lo scorso 31 maggio 2016, che potrà offrire numerose opportunità di business per chi opera nell'installazione di pompe di calore, collettori termici e generatori di calore a condensazione. La nuova versione cercherà di superare i limiti del vecchio documento, con il quale si pensava di registrare numeri più importanti per quanto riguarda l'installazione di impianti solari termici. Invece, nel 2015 sono stati totalizzati 5mila metri quadrati di interventi per l'installazione di pannelli solari termici, per oltre 44mila metri quadrati complessivi.

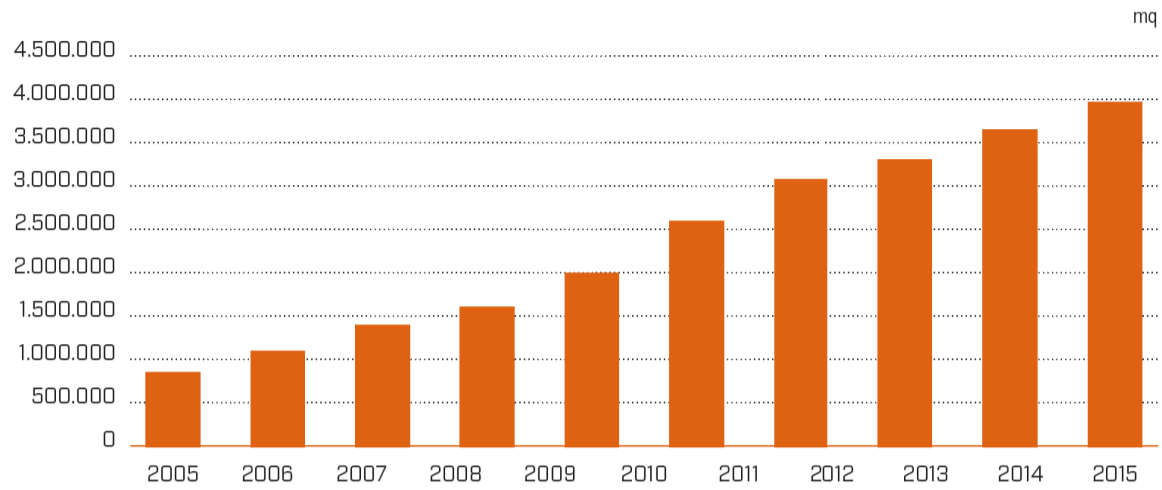
NUOVA EDILIZIA E RIQUALIFICAZIONE

Una spinta al mercato del solare termico potrebbe inoltre arrivare dalla ripartenza prevista per il settore della nuova edilizia.

L'obbligo di dotare gli edifici nuovi e quelli sottoposti a ristrutturazioni rilevanti di impianti di produzione di energia che ne producano almeno il 35% da fonti rinnovabili potrebbe infatti offrire un contributo importante all'installazione di questi prodotti.

Accanto alle nuove installazioni va poi considerato il vasto numero di edifici che in Italia necessitano di interventi di riqualificazione energetica e che potrebbero dare uno slancio importante a prodotti e sistemi per l'efficientamento tra cui pompe di calore, Led, caldaie a condensazione, solare termico e solare fotovoltaico. Il quadro che è emerso è quello di edifici che presentano ancora oggi impianti tecnologici per il riscalda-

SOLARE TERMICO: LA CRESCITA DELLE INSTALLAZIONI IN ITALIA



Elaborazione Legambiente su dati ESTIF



Ragione sociale: Solar Energy Group Spa
Indirizzo: via M. O. Romero 59
33038 San Daniele del Friuli (UD)
Sito: www.supersolar.it

L'offerta di prodotto

Impianti solari termici a circolazione forzata per acqua calda sanitaria e integrazione a riscaldamento



Attività promozionali

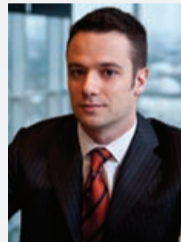
- Web Marketing
- Social media
- Newsletter
- Telemarketing
- Promoter

Collettori venduti nel 2015: 1.500
Vendite stimate per il 2016: 1.650

Peso dei segmenti:
99% residenziale
1% industriale

"Opportunità dagli interventi di riqualificazione"

GIANNI COMMESSATTI, DIRETTORE COMMERCIALE DI SOLAR ENERGY GROUP



«Nonostante alcuni leggeri segni di ripresa, è evidente che l'edilizia oggi in Italia stia attraversando una profonda crisi. Nell'ambito delle energie rinnovabili dobbiamo quindi puntare sugli interventi in abitazioni già esistenti. Lo Stato ci viene in aiuto con il Conto Energia Termico (CET), un sistema di incentivazione che premia la produzione di energia termica da fonti rinnovabili. Finora il CET è stato sottovalutato dalle famiglie italiane ma è proprio grazie all'utilizzo di incentivi come questo che il mercato potrà crescere e ricevere una nuova spinta. Il 31 maggio è entrato in vigore il Nuovo Conto Energia Termico 2.0, con l'introduzione di importanti novità tra cui documentazione semplificata, rata unica di rimborso fino a 5.000 euro ed erogazione del contributo in 90 giorni. Eliminate le lungaggini burocratiche e semplificato l'iter di accesso all'incentivo, speriamo che le famiglie italiane approfittino di questa grande opportunità e ricomincino a credere nel potere e nei benefici delle energie rinnovabili. Non dobbiamo mai dimenticare che l'efficienza dei sistemi termici di ultima generazione non ha confronto in termini di risparmio e salvaguardia dell'ambiente: acqua calda gratis dal sole, senza consumo di energia elettrica».

esistenti. Lo Stato ci viene in aiuto con il Conto Energia Termico (CET), un sistema di incentivazione che premia la produzione di energia termica da fonti rinnovabili. Finora il CET è stato sottovalutato dalle famiglie italiane ma è proprio grazie all'utilizzo di incentivi come questo che il mercato potrà crescere e ricevere una nuova spinta. Il 31 maggio è entrato in vigore il Nuovo Conto Energia Termico 2.0, con l'introduzione di importanti novità tra cui documentazione semplificata, rata unica di rimborso fino a 5.000 euro ed erogazione del contributo in 90 giorni. Eliminate le lungaggini burocratiche e semplificato l'iter di accesso all'incentivo, speriamo che le famiglie italiane approfittino di questa grande opportunità e ricomincino a credere nel potere e nei benefici delle energie rinnovabili. Non dobbiamo mai dimenticare che l'efficienza dei sistemi termici di ultima generazione non ha confronto in termini di risparmio e salvaguardia dell'ambiente: acqua calda gratis dal sole, senza consumo di energia elettrica».

**SPAZIO INTERATTIVO
SCARICA IL REPORT**

Legambiente:
"Comuni Rinnovabili 2016"



Ing. Francesco Della Torre

EGE certificato UNI CEI 11339
Consulente energetico
Certificatore CENED

☎ 340-54.66.462
✉ ingfradt@gmail.com

www.bottegaenergia.com



Efficienza energetica aziendale – Diagnosi energetiche
Sistemi di Gestione dell'Energia ISO 50001 – Audit energetici conformi al D. Lgs. 102/2014 – Progettazione interventi di efficientamento energetico – Progettazione sistemi di monitoraggio dei consumi energetici – Perizie tecniche di impianti tecnologici – Impianti solari e fotovoltaici ad uso industriale – Pratiche richiesta TEE

PRIMI 10 COMUNI PER MQ INSTALLATI

PR	Comune	mq
PG	Perugia	9.024
BZ	Bolzano	5.445
PU	Fano	5.097
RM	Roma	5.023
TN	Trento	4.932
FC	Savignano sul Rubicone	4.825
LE	Gallipoli	4.600
AN	Senigallia	4.000
BZ	Appiano sulla Strada del Vino	3.995
SS	Ittiri	3.983
VI	Trissino	3.844

Rapporto Comuni Rinnovabili 2016 di Legambiente

PRIMI 10 COMUNI IN EDILIZIA PUBBLICA

PR	Comune	mq
MI	Milano	1.565
RM	Roma	1.485
CT	Catania	1.160
TN	Rovereto	1056
BS	Brescia	986
IM	San Lorenzo al Mare	900
GE	Genova	880
VR	Verona	801
TE	Teramo	790
AL	Pasturana	697

Rapporto Comuni Rinnovabili 2016 di Legambiente

mento o la produzione di acqua calda sanitaria, vecchi o comunque non adeguati al fabbisogno energetico degli edifici.

PIÙ VICINI ALL'END USER

Uno degli ostacoli alla crescita dei dispositivi termici installati in Italia viene attribuita in particolare alla scarsa conoscenza dei vantaggi da parte dell'utente finale verso la tecnologia. Le aziende impegnate in questo comparto stanno quindi potenziando le attività di promozione con l'obiettivo di far conoscere al grande pubblico i vantaggi dei sistemi di riscaldamento e produzione di acqua calda sanitaria.

Uno dei mezzi principali con cui molti operatori stanno perseguendo questo obiettivo è il web, ma anche il telemarketing, le fiere di settore e la stampa.

Tra gli aspetti che vengono maggiormente enfatizzati vi sono il risparmio in bolletta, che

Hoval

Ragione sociale: Hoval Srl

Indirizzo: via XXV Aprile 1945 13/15
24050 Zanica (BG)

Sito: www.hoval.it

L'offerta di prodotto

Gamma UltraSol (presente sul mercato da luglio 2013) composta da due tipi di collettori: UltraSol e UltraSol eco, in versione orizzontale e verticale.



Attività promozionali

- Attività di promozione su web
- Attività di promozione costante attraverso il servizio di consulenza energetica offerta ai professionisti di settore, incentivando l'integrazione di sistemi a energia solare nelle soluzioni Hoval proposte al cliente

Collettori venduti nel 2015: 650 pezzi circa

Vendite stimate per il 2016: 300 pezzi circa

Peso dei segmenti:

85% residenziale
15% industriale

VISSMANN LANCIA IL PANNELLO VITOSOL 200-FM

È in distribuzione il nuovo collettore solare piano Vitosol 200-FM di Viessmann con brevetto ThermProtect. Grazie a uno speciale materiale impiegato per la realizzazione della superficie captante, il pannello interrompe automaticamente l'apporto di calore all'impianto quando il fabbisogno è stato soddisfatto, preservandolo così dalle alte temperature e dalle problematiche legate alla stagnazione e allungandone la vita utile.

Vitosol 200-FM offre la possibilità di dimensionare gli impianti solari termici rispettando le quote minime RES in modo efficiente e sicuro, consentendo di installare accumuli adeguati al fabbisogno e non sovradimensionati. Il collettore, disponibile con una superficie lorda di 2,51 metri quadri, contribuisce all'innalzamento della classe energetica e consente di sfruttare completamente le detrazioni fiscali e il nuovo Conto Termico, grazie all'elevato grado di rendimento certificato Keymark e alla maggiore superficie captante installata.



DAIKIN

Ragione sociale: Daikin Air Conditioning Italy S.p.A.

Indirizzo: via Milano, 6
20097 San Donato Milanese (MI).

Sito: Daikin.it

Prodotto di punta:

Rotex Solaris



Distribuzione:

- Daikin Aerotech (negozi in franchising Daikin con un ampio showroom)
- La casa del Condizionatore (punti vendita con vetrina, specializzati nella consulenza, vendita e installazione di prodotti residenziali e commerciali)
- Installatori selezionati Daikin

Attività promozionali

- Promozione e vendita abbinata con pompa di calore o caldaie

Collettori venduti nel 2015: circa 2.100 impianti (+ 15% sul 2014).

Vendite stimate per il 2016: 2.100 impianti (= 2015).

Peso dei segmenti:

70% residenziale
30% industriale

per una famiglia media si aggira intorno agli 800 euro annui, ma soprattutto i tempi di rientro dell'investimento molto bassi. Con il Conto Termico, un impianto residenziale può essere infatti ripagato in circa tre anni. Un

altro aspetto su cui gli operatori si stanno focalizzando è la fornitura di pacchetti completi che integrino al solare termico con, ad esempio, pompe di calore o caldaie, con l'obiettivo di garantire maggiore risparmio per i clienti finali.

DA ARISTON UN NUOVO COLLETTORE PER IMPIANTI A CIRCOLAZIONE FORZATA

Kairos CF 2.0-1 è il nuovo collettore solare termico di Ariston, progettato e dimensionato per gli impianti a circolazione forzata, sia in situazioni residenziali mono o plurifamiliari, sia in capannoni industriali ed edifici commerciali. Kairos CF 2.0-1 si distingue per robustezza e resistenza a pioggia, grandine, temperature rigide, carichi di neve fino a 5 metri e a venti fino a 200 km orari. Posizionato 3 mm sotto il telaio, il vetro rimane ben protetto da urti e altri possibili danneggiamenti. Tra le novità più importanti che caratterizzano il collettore Kairos CF 2.0-1 rispetto alla versione precedente, vanno annoverate la maggiore durabilità, garantita dalla saldatura a laser e la leggerezza: il peso della massa a vuoto è di 30 kg (contro i 35 kg del modello precedente) e ha una profondità pari a 78 mm (contro i 100 mm del modello precedente). Il collettore è quindi anche più maneggevole e facile da installare, inoltre, oltre che a terra e a



tetto inclinato, Kairos CF 2.0-1 può essere installato anche a incasso. Rispetto alle connessioni per tubo con un diametro di 18 mm, le connessioni idrauliche rapide che caratterizzano il nuovo modello assicurano modalità di montaggio più intuitive e, di conseguenza, un considerevole risparmio di tempo complessivo necessario a installare il prodotto. Kairos CF 2.0-1 ha, inoltre, una struttura scatolata in alluminio anodizzato, l'assorbitore in alluminio blu selettivo ad arpa e il vetro con superficie prismatica solare da 3,2 mm ad alta trasparenza che assicura una maggiore capacità di assorbimento dei raggi solari. Certificato Keymark per il suo rendimento, il collettore è infatti in grado di garantire prestazioni di livello per 12 mesi l'anno, anche in periodi caratterizzati da ridotta insolazione e, grazie alla sua buona resa termica, con coefficiente di assorbimento del 95%, fornisce acqua calda dai 30°C ai 70°C.

RIELLO

Ragione sociale: Riello SpA
Indirizzo: via Ing Pilade Riello 7
37045 Legnago (VR)
Sito: www.riello.it

L'offerta di prodotto

- Pannelli solari
- Pannelli solari piani o con tubi sottovuoto
- Soluzioni di ancoraggio dei pannelli solari
- Bollitori e accumuli
- Complementi di impianto
- Gruppi di scambio termico per la produzione istantanea di acqua calda sanitaria a servizio di accumuli inerziali
- Molteplici dispositivi per il completamento dell'impianto ed il bilanciamento dello stesso

Distribuzione:
- On line
- Vendita diretta



"Necessario un'ulteriore step tecnologico"

ALESSANDRO DI CORCIA, BRAND MANAGER RIELLO ITALY & INTERNATIONAL



«Il solare termico non sta più vivendo il boom degli anni passati, sia per l'importante penetrazione del fotovoltaico sia per l'utilizzo di tecnologie sostitutive come biomassa e pompe di calore, quest'ultime tipicamente correlate alla presenza del fotovoltaico stesso. Il mercato vedrà ancora qualche anno difficile prima di invertire la tendenza, che potrà arrivare dalla ripresa delle nuove costruzioni sia per l'importanza che il piano rinnovabili a livello europeo pone su questa tecnologia.

Sarà però fondamentale un ulteriore step tecnologico per cercare di svincolarci il più possibile dai regimi di sostegno pubblico. Riello continua ad investire in tal senso, con i pannelli solari ad interasse costante PSIC, ed i nuovi bollitori solari RBS, specificamente progettati per ottimizzare lo stoccaggio dell'energia».



**La casa
DELLE NUOVE
energie**

Una società del Gruppo BKW

APRI UNA FILIALE CASA DELLE NUOVE ENERGIE

Diventa un punto di ricarica per auto elettriche



Entra nella più qualificata rete dedicata al risparmio energetico



70 filiali in tutta Italia

Numero Verde

800-984587

info@cdne.it



**La casa
DELLE NUOVE
energie**

Una società del Gruppo BKW

www.lacasadelenuoveenergie.it

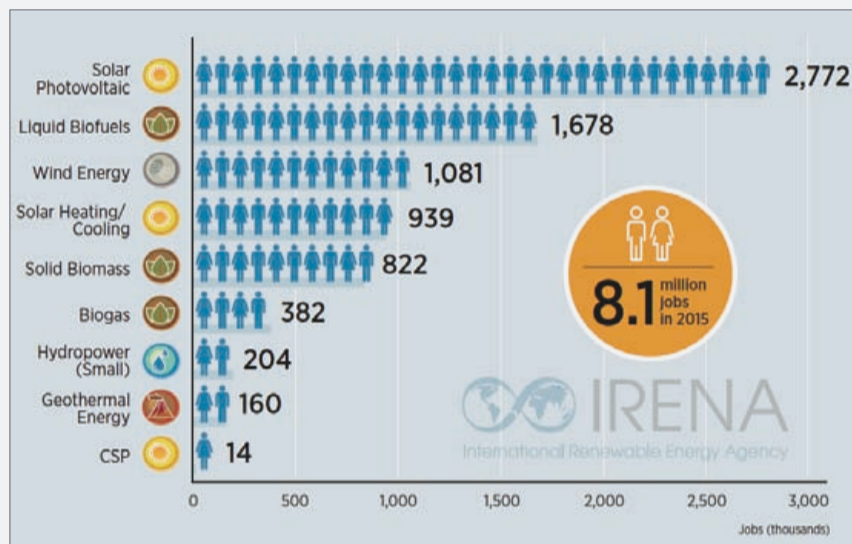
NEWS

FER: 8,1 milioni di occupati a livello globale nel 2015

Gli occupati nel settore delle energie rinnovabili nel 2015 erano 8,1 milioni, il 5% in più rispetto al 2014, e tra questi 2,8 milioni riguardavano il fotovoltaico, con un aumento dell'11% rispetto all'anno precedente. I dati sono contenuti nell'edizione 2016 del "Renewable energy and jobs", pubblicato dall'International Renewable Energy Agency (Irena). I Paesi con il maggior numero di lavoratori nelle rinnovabili erano Cina, Brasile, Stati Uniti, India, Giappone e Germania. L'occupazione nel fotovoltaico, principale datore di lavoro tra le energie pulite, è cresciuta principalmente in Giappone e negli Stati Uniti, è rimasta stabile in Cina, ed è diminuita nell'Unione europea. L'eolico ha raggiunto 1,1 milioni unità, con un aumento del 5% guidato da Stati Uniti, Cina e Germania. «La crescita continua dei posti di lavoro nel settore delle energie rinnovabili è in contrasto con le tendenze di tutto il settore energetico», ha spiegato Adnan Z. Amin, direttore generale di Irena. «Questo aumento è guidato dal calo dei costi delle tecnologie rinnovabili e dalle politiche di sostegno dei Governi». Le aspettative di crescita per il futuro rimangono elevate, soprattutto grazie all'accelerazione della transizione



energetica in atto. «La ricerca di Irena», conclude Amin, «stima che raddoppiando la quota di energie rinnovabili nel mix energetico globale entro il 2030, quota sufficiente per soddisfare gli obiettivi climatici e di sviluppo globale, si raggiungerebbero 24 milioni di posti di lavoro in tutto il mondo».



Hoval propone FinCon, il finanziamento per sostituire la centrale termica condominiale



Hoval ha studiato una formula di finanziamento che consente ai condòmini di dotarsi di una caldaia di nuova generazione senza dover stanziare da subito l'intera somma per l'acquisto e beneficiando di un immediato ritorno economico. Con Hoval FinCon è infatti possibile dilazionare la spesa in cinque anni, affrontando un canone mensile a interessi zero e usufruendo fin da subito della detrazione fiscale del 65% e ricevendo bollette più leggere, grazie ad una sensibile riduzione dei consumi. Hoval offre la sua competenza per valutare le diverse situazioni presenti in ogni condominio, offrendo la consulenza per effettuare un'analisi preliminare e una stima del risparmio

che si potrebbe ottenere sostituendo l'impianto in uso con una caldaia di ultima generazione ad alta efficienza energetica, come ad esempio Hoval UltraGas, disponibile sia nella versione scomposta da assemblare in loco, sia già preassemblata come centrale termica autonoma. Per ottimizzare i consumi, la caldaia è dotata dell'innovativo sistema di regolazione Hoval Top Tronic E, grazie al quale rimane sempre connessa ad Internet e può essere gestita in remoto attraverso smartphone o tablet. La formula Hoval FinCon prevede finanziamenti fino a 200.000 euro e, su specifica richiesta, anche per valori superiori, con la possibilità di coprire eventualmente anche i costi relativi ad interventi di riqualificazione dell'involucro. La simulazione elaborata da Hoval relativa alla sostituzione della caldaia in un vecchio condominio situato nella città di Milano, con una quarantina di appartamenti e un consumo pregresso di 60.000 metri cubi di metano all'anno mostra come, attraverso un intervento di riqualificazione della centrale termica, si potrebbe ottenere un risparmio annuo del 36% a fronte di un investimento complessivo di 107.400 euro e rate mensili di soli 45 euro per ogni inquilino, con un guadagno di 23 euro.

Enea: "Italia in classe A per efficienza energetica"

L'Italia è un Paese in classe A per l'efficienza energetica. È quanto emerge dal "Rapporto annuale efficienza energetica" (Raee 2016), presentato dall'Agenzia nazionale per le nuove tecnologie, l'energia e lo sviluppo economico sostenibile (Enea) lo scorso 23 giugno presso il ministero dello Sviluppo Economico. In meno di dieci anni gli italiani hanno investito quasi 28 miliardi di euro per ridurre gli sprechi e rendere più efficienti le proprie abitazioni, realizzando 2,5 milioni di interventi di riqualificazione tra il 2007 e il 2015. Tra gli strumenti per promuovere l'efficienza si sono rivelati particolarmente efficaci i certificati bianchi e le detrazioni fiscali per le riqualificazioni energetiche che, secondo il rapporto, sono stati utilizzati soprattutto per interventi di isolamento termico degli edifici, sostituzione di infissi e per l'installazione di impianti di riscaldamento più efficienti. Questo trend sostiene una filiera da 50mila posti di lavoro in media l'anno. Complessivamente nel periodo 2005-2015, con le misure per l'efficienza energetica sono stati risparmiati quasi 10 Mtep l'anno, evitando 26 milioni di tonnellate di emissioni di anidride carbonica e 3 miliardi di euro di spese per importare fonti fossili.

SPAZIO INTERATTIVO
SCARICA IL REPORT

"Rapporto annuale efficienza energetica"



Resol: il sistema FlowSol E sfrutta l'energia prodotta in eccesso dal FV



Resol presenta il sistema FlowSol E, sviluppato per sfruttare l'utilizzo dell'energia fotovoltaica prodotta in eccesso per usi termici. Il dispositivo è semplice da installare e può essere adattato a tutti i tipi di sistemi di riscaldamento e di produzione di acqua calda sanitaria. "Il sistema di controllo", si legge in una nota dell'azienda, "è l'anello mancante tra fotovoltaico e sistema di riscaldamento. Questo dispositivo garantirà una maggiore indipendenza, costi ridotti e minori emissioni".

Chaffoteaux rinnova il programma di affiliazione Unique per gli installatori



Prosegue il programma di affiliazione Chaffoteaux Unique, dedicato ai professionisti che utilizzano i sistemi multi-energia e i prodotti per il riscaldamento dell'azienda di Chaffoteaux. L'adesione all'iniziativa consente di trasformare l'acquisto di caldaie, collettori solari e scaldacqua in punti da accumulare sulla Chaffoteaux Card e da utilizzare poi per le spese di ogni giorno dove si preferisce.

Gli installatori che aderiscono al programma possono comunicare i loro acquisti attraverso un'App disponibile

per dispositivi iOS e Android: basta inquadrare con lo smartphone il codice identificativo del prodotto per caricare i punti corrispondenti sul proprio profilo. In alternativa, sono a disposizione anche il numero verde dedicato 800 402 402 e il sito internet www.chaffoteauxunique.it. L'azienda ha previsto bonus speciali, che possono aumentare il valore dei punti fino al 30%, per chi invia le prove di acquisto con regolarità; inoltre, in alcuni periodi dell'anno, anche il caricamento tramite App viene premiato con punti extra.

Weishaupt, Save Energy e Perry Electric entrano a far parte dell'associazione Aire

L'associazione italiana per il risparmio energetico (Aire) diventa ancora più grande con l'ingresso di tre aziende che intendono contribuire ad ampliare l'offerta di prodotti e servizi con l'obiettivo migliorare la resa energetica e la qualità della vita di aziende e privati.



Una di queste tre realtà è Weishaupt, marchio tedesco che opera nel settore del risparmio energetico e della gestione dei sistemi di riscaldamento, in particolare attraverso la progettazione e produzione di bruciatori, pompe di calore e collettori. L'azienda metterà a disposizione di Aire il proprio know-how e le proprie competenze per sostenere, anche a livello formativo, gli aderenti all'associazione. È entrata a far parte di Aire anche la società Save Energy, già partner in attività di collaborazione per l'organizzazione di corsi di aggiornamento sul risparmio energetico. In particolare, Save Energy opera nel campo della contabilizzazione dei consumi di acqua e calore e progetta sia sistemi di domotica legati all'efficienza energetica, che impianti di sicurezza antincendio e di prevenzione delle fughe di gas. Infine ha aderito al gruppo Perry Electric, azienda che opera in oltre 40 paesi nel campo dell'efficienza, della sicurezza e della contabilizzazione energetica.

Immergas: ecco i vincitori del progetto "Energie per la scuola"



Immergas ha premiato le migliori relazioni degli studenti che hanno partecipato a "Energie per la scuola", il programma di educazione sui temi del risparmio energetico lanciato dall'azienda a fine 2015. La premiazione, che ha interessato 13 studenti delle scuole medie di Viadana, in provincia di Mantova, Brescello e Poviglio, entrambe in provincia di Reggio Emilia, è avvenuta presso la Domus Technica, centro di formazione avanzata della sede Immergas di Brescello, durante l'evento conclusivo del percorso didattico.

«Abbiamo raggiunto circa 1.500 studenti delle scuole elementari e medie di Emilia, Lombardia e Veneto», spiega Ettore Bergamaschi, direttore Marketing Operativo e Comunicazione Immergas. «Al termine di ogni incontro abbiamo invitato le classi, gli insegnanti e quindi

le famiglie a produrre ricerche e analisi sui temi del risparmio energetico. Abbiamo ricevuto tantissimi lavori di ricerca, singoli e di gruppo, molti decisamente interessanti, che dimostrano quanto le tematiche legate alla sostenibilità, quindi alla nostra vita quotidiana, se tradotte in linguaggio accessibile e in esempi concreti da seguire per risparmiare energia, diventano buone pratiche quotidiane che gli studenti hanno portato nelle loro famiglie, oltre che a scuola. È su questa base che il progetto "Energie per la scuola" continuerà anche nell'anno scolastico 2016/2017 con piena disponibilità per realizzare gli incontri sia nella sede produttiva Immergas che direttamente nelle scuole».

Per informazioni scrivere a: ufficioperpersonale@immergas.com

LG Electronics e Rehva per progetti di climatizzazione ad alta efficienza

La Business Unit Air Solution di LG Electronics ha siglato una partnership con Rehva, organizzazione europea che rappresenta più di 100mila ingegneri specializzati in riscaldamento, ventilazione e condizionamento dell'aria per edifici, provenienti da 27 Paesi europei. Con questa partnership l'azienda punta a una migliore comprensione del mercato europeo della climatizzazione, soggetto a continui cambiamenti per quanto riguarda gli aspetti normativi legati alle costruzioni e all'efficienza.

"LG si è posta l'ambizioso obiettivo di guidare il comparto con tecnologie innovative", si legge in una nota dell'azienda, "creando siste-

mi di riscaldamento e raffreddamento ad alta efficienza energetica e funzionalità di rete intelligenti che li controllano in modo efficiente: con questa partnership LG si presenta perciò al mercato europeo come un partner B2B affidabile. Dal 1958 LG fornisce ai propri clienti soluzioni per ogni necessità, mostrandosi pronta nel rispondere rapidamente alle esigenze di un'industria in rapida evoluzione e offrendo prodotti upselling. Oggi LG è in grado di offrire soluzioni ottimali, e contribuisce a creare un futuro migliore attraverso l'innovazione di tecnologie eco-compatibili, pensate per grandi edifici e per l'applicazione domestica".



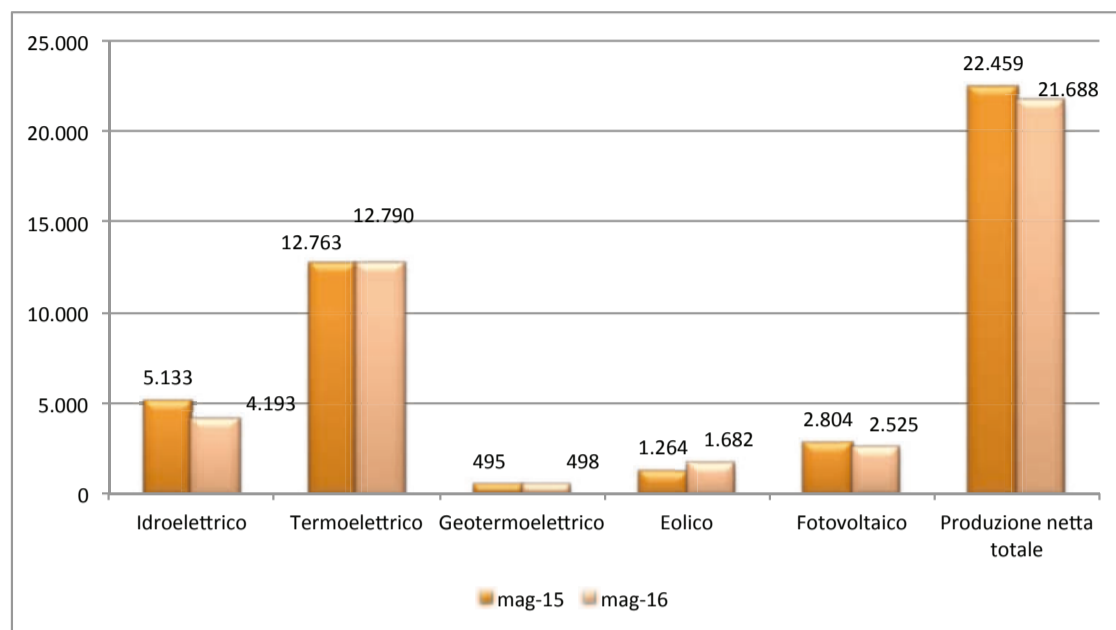


Un partner affidabile
per dare Energia
alla Tua Casa.



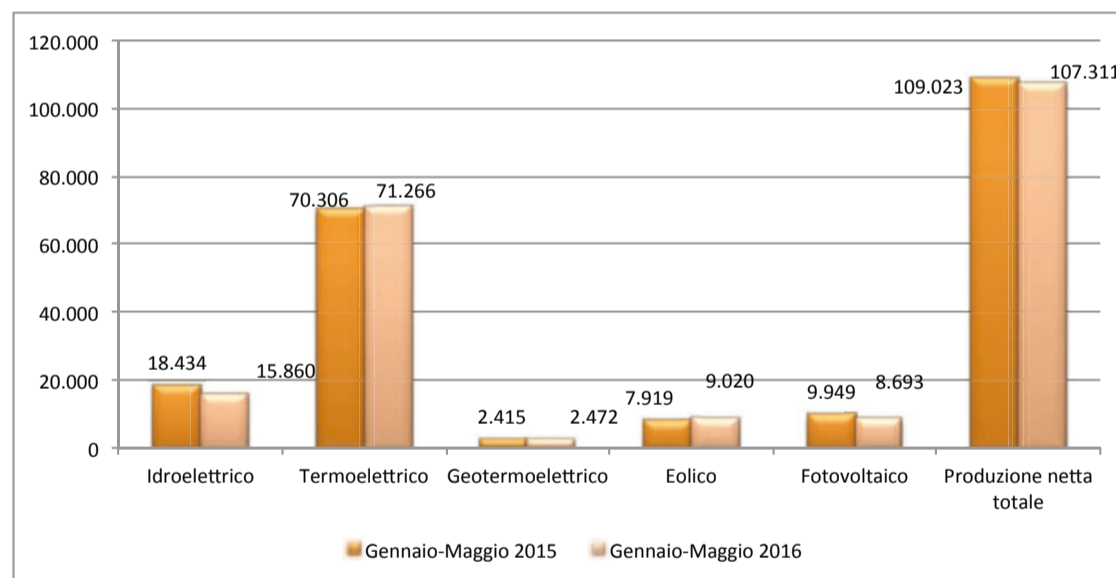
Numeri e trend aggiornamento al 31 maggio 2016

PRODUZIONE NETTA DI ENERGIA ELETTRICA IN ITALIA IN GWH (RAPPORTO MENSILE)



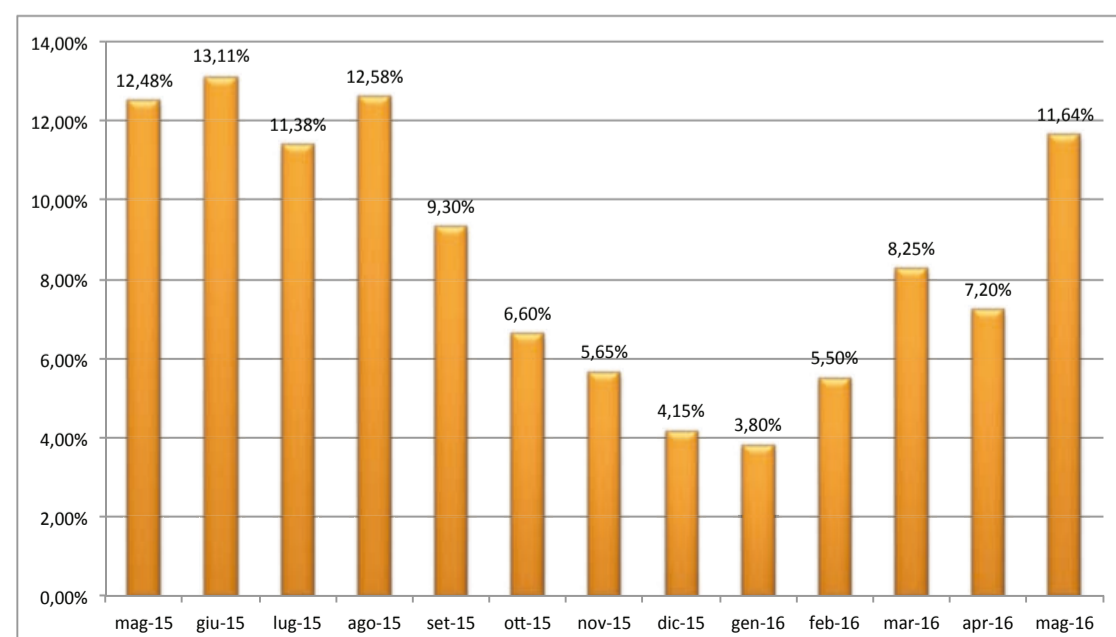
FONTE: TERNA

PRODUZIONE NETTA DI ENERGIA ELETTRICA IN ITALIA IN GWH



FONTE: TERNA

PESO DEL FOTOVOLTAICO SULLA PRODUZIONE NETTA NAZIONALE



FONTE: TERNA



Produttore Italiano di Moduli Fotovoltaici

- Moduli fotovoltaici 60 celle policristalline e monocristalline ad alto rendimento
- 12 anni garanzia del produttore
- 25 anni di garanzia sul rendimento lineare
- Classe 1 reazione al fuoco
- Tolleranza di rendimento positiva garantita di 0...+5Wp mediante misurazione singola
- Carico massimo di neve 8000Pa
- Massima stabilità attraverso il telaio di alluminio Soft Grip
- Scatola di connessione di alta qualità



EXE SRL Via Negrelli 15 39100 Bolzano Tel +39 0471054672 info@exesolar.com

www.exesolar.com

VALORI REALI



ANCORA PIÙ CORRENTE CON IL NUOVO CAMPIONE D'ENERGIA: SUNMODULE BISUN



Il nuovo Sunmodule Bisun produce fino al 25% di rendimento in più. Grazie al lato posteriore attivo, cattura la luce che proviene non solo dall'alto ma da tutte le direzioni e la converte in energia elettrica. Sunmodule Bisun è idoneo per applicazioni commerciali su tetto e in campo aperto e, grazie alla sua innovativa tecnologia di lavorazione del vetro, vanta un'altissima resistenza meccanica.

OLTRE 40 ANNI DI ESPERIENZA NEL SETTORE SOLARE: In qualità di pionieri del FV, vantiamo un'esperienza tecnologica sul campo di oltre 40 anni. Trasformiamo questo know-how in qualità superiore e soluzioni orientate al futuro, su misura per ogni nostro cliente.

[WWW.SOLARWORLD-ITALIA.COM](http://www.solarworld-italia.com)

**QUALITÀ SOLARWORLD –
VALORI REALI CHE RIPAGANO**

